

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Digital Guide Real Estate **2021**

Willkommen
im Ökosystem

HERSTELLER, PRODUKTE,
DIENSTLEISTUNGEN

HAUFE.

Premiumpartner





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

Biologie in der IT

Liebe Leserinnen und Leser,

warum reden eigentlich alle vom Ökosystem im Zusammenhang mit der Digitalisierung? Wenn ich mich an meinen Biologieunterricht richtig erinnere, ist ein Ökosystem doch die kleinste biologische Einheit des Zusammenlebens. Es ist ein Habitat aus Unbelebtem sowie Flora und Fauna mit ihren jeweiligen Eigenheiten – ein Teich etwa oder ein Wald. Doch keiner in diesem Habitat kann so richtig ohne den anderen – alle sind voneinander abhängig. Ich will jetzt hier nicht auf die Nahrungskette hinaus – und das Fressen und Gefressenwerden –, doch wenn ich mir die Protagonisten des immobilienwirtschaftlichen digitalen Ökosystems so anhöre, dann meint jeder doch eher sein eigenes Ökosystem. Denn allzu offen und auf Austausch ausgerichtet sind die um bestimmte Kernprodukte herum entstehenden IT-Habitate aktuell nicht.

Deshalb informieren Sie sich gerne im vorliegenden Digital Guide Real Estate über die IT-Unternehmen in den Gedanken ihrer Entscheider ab Seite 6. Einen tieferen Einblick mit Ansprechpartnern und Produktbeschreibungen ermöglichen die Unternehmenspräsentationen ab Seite 20. Riskieren Sie bitte auch einen Blick in die Anbieterübersichten der jeweiligen Rubriken. Die Lage ordnen für Sie auch viele verschiedene Fachartikel ein. Dort haben unsere Autoren die nutzwertigen Informationen für Sie zusammengedacht.

Darin erfahren Sie – Achtung, wieder Biologie! –, was zu tun ist, um die Digitalisierung der Branche jenseits des Tagesgeschäfts auch nachhaltig zu gestalten (Seite 14). Es schwirrt und rattert bei den virtuellen Besichtigungen mit Hilfe von Drohnen und Robotern (Seite 17). Warum alle nachhaltigen Bemühungen nur dann erfolgreich sind, wenn die Branche endlich beginnt, wirklich digital zu agieren und Datensätze für gezielte Analysen auch effektiv zu managen, ist das Thema ab Seite 40. Und die Antworten von acht Chief Digital Officers der Branche beleuchten deren Technologie- und Rollenverständnis (Seite 74ff.).

Wenn alle von ihrem eigenen digitalen Ökosystem sprechen, dann möchte ich doch an dieser Stelle die Aufmerksamkeit schon mal auf eine größere biologische Einheit richten – den Lebensraum. Denn nur wenn belebter Teich und Wald und Berg miteinander existieren können, gelingt auch das große Ganze.

Ihr

**WENIGER BLINDE
DIGITALE FLECKEN**

Digitalisierungsinitiativen sind in Corona-Zeiten vom Erhalt der Arbeitsfähigkeit und gleichzeitigem Social Distancing geprägt. Auf die Zukunft ausgerichtete Digitalisierungsstrategien bleiben eher die Ausnahme. Leider!

14

Inhalt

**IT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT****Spannende Zeiten**

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft geht nach Versäumnissen im digitalen Bereich nun vieles an. Und die IT-Unternehmen geben den Schrittmacher

06

Editorial
Impressum

03
91

ERP/CRM**Weniger blinde digitale Flecken**

Es geht zu oft bloß um Fernarbeitsfähigkeit. Auf die Zukunft ausgerichtete Digitalisierungsstrategien bleiben eher selten. Leider!

14**Virtual Agent**

Immobilienvermittler setzen zunehmend auf Alternativen zu physischen Vor-Ort-Konzepten. Ein Einblick in aktuelle Produkte und Dienstleistungen – und ihre Kosten

17**Unternehmenspräsentationen**

Aareon 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**
Hausbank München eG **32**
PROMOS consult Projektmanagement,
Organisation und Service GmbH **34**

Anbieterübersicht**36****PORTFOLIOMANAGEMENT/
WERTERMITTLUNG****Daten sind der Schlüssel zur Nachhaltigkeit**

Nachhaltige Bemühungen sind aber nur dann erfolgreich, wenn die Branche endlich beginnt, digital zu agieren und Datensätze für gezielte Analysen effektiv zu managen

40**Unternehmenspräsentationen**

control.IT Unternehmensberatung GmbH **44**
IRM Management Network GmbH **46**
Wüest Partner **48**

Anbieterübersicht**50**



40 DER SCHLÜSSEL ZUR NACHHALTIGKEIT
 Nachhaltige Bemühungen sind nur dann erfolgreich, wenn die Branche endlich beginnt, digital zu agieren und Analysen effektiv zu managen.



52 VON DER ANGST, ZU SPÄT ZU SEIN
 Unbedingt digitaler werden zu müssen, führt bei den einen zu blindem Aktionismus, während andere den Kopf in den Sand stecken.

**IMMOBILIENVERWALTUNG/
 FACILITY MANAGEMENT**

Von der Angst, zu spät zu sein
 Unbedingt digitaler werden zu müssen, führt bei den einen zu blindem Aktionismus, während andere den Kopf in den Sand stecken **52**

Digitaler Workflow ist möglich
 Langzeitauswertungen ermöglichen fortwährende Optimierungen. Doch dafür müssen Facility Manager auch das Bewusstsein für digitale Prozesse haben – oder entwickeln **54**

Anbieterübersicht **56**

**MESS- UND
 ENERGIEDIENSTLEISTER**

Komplexe Gebäudekonnektivität
 Smart Meter sind die Basis für nachhaltigkeits- und kundenorientierte Geschäftsmodelle **60**

Unternehmenspräsentationen
 ista Deutschland GmbH **64**

Anbieterübersicht **66**

**BUILDING
 INFORMATION MODELING**

Smart Building & Sicherheit
 Building Information Modeling simuliert im Bereich der Gebäudetechnik und -sicherheit modellhaft alle Gewerke **68**

Anbieterübersicht **72**

DATENRÄUME

Acht Fragen
 an Chief Digital Officers der Immobilienwirtschaft: Wie ist ihr Rollenverständnis? Auf welche Technologien setzen sie? **74**

Anbieterübersicht **76**

DIGITAL REAL ESTATE

PropTechs
 Ein exemplarischer Überblick über perspektivreiche Start-ups und ihre Geschäftsmodelle. Doch die Fluktuation am Markt ist groß **78**

Vom Reden und Gärtnern
 Kleine Samenkörner aus unserer Kolumne „DigitaliSaat“ der letzten zwölf Monate geben eine Ahnung davon, welche Pflanzen auf- und welche vergehen könnten **84**

Anbieterübersicht **88**



Spannende Zeiten

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft wird immer digitaler. Nicht zuletzt die Pandemieerfahrung hat die Branche auf so manches bisherige Versäumnis im digitalen Bereich hingewiesen. Jetzt wird vieles angegangen. Und die IT-Unternehmen geben den Schrittmacher.

Es geht voran im Digital Real Estate. Es hat zwar mehr als ein Jahr lang kaum jemand jemanden persönlich getroffen – doch Geschäfte werden gemacht. Und diese in weitaus größerem Rahmen als „Business as usual“. Die Berater beraten online. Die IT-Hersteller veranstalten virtuelle Kongresse und Briefings. Und die Kunden brauchen neue IT-Lösungen. Mehr denn je ist der Kontakt zwischen Servern und den Computern im Homeoffice gefragt. Mobile Geräte sind aller Orten im Einsatz. Und von Interessentenanfragen bis zu den Mietvertragsabschlüssen wird mehr und mehr online vorgenommen. Auch Erstkontakte mit automatischen

Chatbots werden inzwischen von den Kunden akzeptiert. Verwalter halten ihre Eigentümerversammlungen online ab. Sie kommunizieren mit ihren Eigentümern und Mietern auf allen Kanälen. Diese alle wollen bespielt werden. Das alles braucht eine möglichst einfach zu bedienende Technologie. Auch bewertet und abgelesen wird vermehrt online. Gepflegte Datenräume werden für Transaktionen immer wichtiger. Und auch zum Thema ESG tragen die Daten ihr Scherflein bei. Es wird keine Nachhaltigkeit ohne Digitalisierung geben. An all diesen Themen sind die Hersteller dran – nicht zuletzt auch von den vielen Start-ups im Prop-

Tech-Bereich getrieben. Die helfen nicht selten mit pfiffigen Teillösungen den Etablierten auf die Sprünge. Das alles führt dazu, dass allein ein ERP-System schon nicht mehr ausreicht. Anfallende Daten wollen in Smart Data umgewandelt werden. Nicht zuletzt die Künstliche Intelligenz wird die ehemaligen Gatekeeper der Immobilien- und Wohnungswirtschaft in lernende Systeme umwandeln. Ökosysteme aus vielen Lösungen entstehen. Wenn dann noch die Schnittstellen passen ... Es herrschen gerade spannende Zeiten im Digital Real Estate. «

Jörg Seifert, Freiburg



„Gemeinsame Pionierarbeit mit Kunden und Anwendern führt zu neuen, nutzerorientierten, erfolgreichen Lösungen.“

Dr. Manfred Alflen,
Vorstandsvorsitzender

Aareon AG –
Lösungen neu denken



Pionierarbeit leisten

Pionierarbeit leisten – das ist der Anspruch von Aareon als Technologie- und Branchenführer, um Mehrwerte für die Kunden zu schaffen. Aber wie gelingt Pionierarbeit? Wichtig ist es, losgelöst von bisherigen Routinen, Lösungen neu zu denken. Besonders gut gelingt dies in der Softwareentwicklung durch die Einbindung der Anwendergruppen.

Können diese ihre Wünsche an Nutzerfreundlichkeit und Funktionsfähigkeit der Software ohne Vorbehalte einbringen, entstehen Lösungen, die für das Unternehmen, die Mitarbeiter sowie andere durch die Systeme vernetzte Marktteilnehmer Mehrwerte schaffen. Dieser kollaborative Ansatz wird auch Co-Creation genannt. Unterschiedliche Erfahrungen und Anwenderperspektiven fließen so in die Softwareentwicklung ein.

Ein jüngstes Beispiel hierfür ist bei Aareon die Entwicklung der neuen Produktgeneration Wodis Yuneo. Hier hat Aareon frühzeitig eine aus mehreren Wohnungsunternehmen bestehende Fokusgruppe eingebunden. In der Kombination mit der Nutzung neuer Technologien wie Business Intelligence, Künstliche Intelligenz, Big Data und Robotik wurde die ERP-Software auf die nächste Entwicklungsstufe gehoben. Zentrale Eigenschaften sind ein nutzerzentriertes Bedienkonzept, eine mobile Systemverfügbarkeit, ein integrativer Ansatz – auch für Drittsysteme –, eine umfassende Analysefähigkeit sowie eine vorausschauende Planungsfähigkeit. »



„Digitale Transformation ist ein Prozess ohne Stichtag.“

Dr.-Ing. Christian Westphal, CEO



„Digitalisierung muss dem Menschen dienen.“

Jörg Busam, Vorstand

Crem Solutions GmbH & Co. KG – CREMSOLUTIONS

A NEBITECH COMPANY

Digitale Prozesse gestalten

Hybrides Arbeiten wird zentraler Faktor

Die Zeiten, in denen Stichtagsereignisse der initiale Auslöser für IT-Projekte waren, sind vorbei. Egal ob es die Anpassungen zur Jahrtausendwende, die Umstellung auf das SEPA-Verfahren oder die DSGVO waren – häufig haben Unternehmen erst reagiert, wenn es sich überhaupt nicht mehr vermeiden ließ.

Die aktuelle Situation zeigt sehr deutlich, dass diese Zeiten vorbei sind. Zum einen sind nicht nur einzelne Arbeitsprozesse in den Unternehmen betroffen, sondern ganz grundlegende Themen wie der Zugriff auf notwendige Dokumente von außerhalb, die Möglichkeit zur standortunabhängigen Zusammenarbeit oder die Abwicklung administrativer Prozesse aus der Ferne.

Diese Veränderungen werden sich auch ziemlich sicher auf die Art, wie wir in der Zukunft arbeiten werden, auswirken. Hybrides Arbeiten, also das Zusammenspiel von Remote und Präsenz, wird ein zentraler Faktor in der Organisation von Unternehmen werden. In unserer Branche kommen spezifische Themen wie z.B. ESG oder BIM dazu. Auch KI wird in Zukunft ein großes Thema. Margendruck und steigende Serviceanforderungen treiben gerade die Property Manager seit jeher um. Diejenigen Unternehmen, die es schaffen, aus dem reaktiven Handeln in die Gestaltung digitaler Prozesse zu kommen, sehe ich ganz klar im Vorteil.

Dr. Klein Wowi Digital AG –

DR. KLEIN WOWI

Neustruktur der Systemlandschaft

Den passenden Einstieg finden

Innovative Technologien und Trends führen stets zu Wandel. Der größte strukturelle Umbruch der vergangenen Jahre zielt auf die Entwicklung des Internets und der damit verbundenen digitalen Technologien ab. Diese Entwicklungen eröffnen der Wohnungswirtschaft neue Möglichkeiten, die Effizienz zu steigern.

Digitale Systeme ermöglichen bereits heute die Kommunikation zwischen Vermieter und Mieter. Die Wohnungsunternehmen in Deutschland haben die Chance der Digitalisierung erkannt und planen den Prozess der digitalen Transformation weiter zu forcieren. Unter Berücksichtigung unterschiedlicher Einflüsse wird die Nutzung von mobilen Endgeräten im Arbeitsalltag zunehmend steigen und eine Neustrukturierung der Systemlandschaft erfordern.

Insbesondere das Thema „digitale Ökosysteme und digitale Plattformen“ wird in vielfältiger Form zu positiven Veränderungen des wohnungswirtschaftlichen Arbeitens beitragen. Aktuell fehlt vielen Unternehmen noch der passende Einstieg in diese unternehmensstrategisch wichtige Thematik. Daher bietet Dr. Klein Wowi Wohnungsunternehmen Lösungen und Dienstleistungen an, um den Aufbruch in eine digitale Zukunft mit ausgewogenen, strategisch durchdachten digitalen Ökosystemen zu erleichtern.



„Mit der easol suite bietet easol das erste integrative Ökosystem für das Real Estate Management an.“

Marko Broschinski,
Managing Director

easol GmbH –
Integratives Ökosystem



Alle Prozesse abdecken

Digitalisierung in Immobilienunternehmen kann sehr einfach sein: Ziele definieren, Software auswählen und implementieren und User schulen. Hierfür bietet easol die vollständige Dienstleistung an.

Das Angebot richtet sich sowohl an Unternehmen, die am Beginn der digitalen Transformation stehen, als auch an digital fortgeschrittene Akteure. Mit den in der easol suite vertretenen Softwarepartnern können alle Prozesse der kaufmännischen Planung und Verwaltung im Property-, Asset- und Investment-Management vollumfänglich abgedeckt werden.

Sämtliche Komponenten der Plattformlösung sind bereits im operativen Einsatz etablierter Unternehmen und haben zu messbaren Effizienzgewinnen geführt. Die easol-Kunden können individuell entscheiden und aus aktuell zehn Softwarelösungen auswählen. Die einzelnen Komponenten lassen sich auch in bestehende Systeme integrieren und so bereits bewährte Software ergänzen. Mit der easol suite bietet easol das erste integrative Ökosystem für das Real Estate Management an.



„Eine gute Usability, intuitiv bedienbare Reportings und die Verknüpfung von relax mit anderen Softwareprodukten stehen im Fokus.“

Matthias Lampatz, Geschäftsführer/
Managing Director GiT

GiT Unternehmensgruppe –
Usability, Reportings & Verknüpfung



Die Entwicklung kreativer Ideen stützen

Wir befinden uns mittlerweile seit über einem Jahr im „neuen Normal“. Die vergangenen Monate haben uns allen gezeigt, dass die Pflege von Unternehmenskulturen und die Aufrechterhaltung von Geschäftsprozessen auch ohne Präsenz im Office auf rein digitaler Ebene funktionieren können. Ebenso wurden uns jedoch auch die Grenzen der Arbeit im „Hoffice“ bewusst. Die Entwicklung kreativer Ideen erfolgte etwa in Vor-Corona-Zeiten oftmals beiläufig auf Basis persönlicher Kontakte im Büro. Dieses für eine sich im steten Weiterentwicklungsprozess befindliche Organisation so wichtige Transformationspotenzial kann aktuell nur in deutlich geringerem Umfang abgeschöpft werden.

Indem wir von der GiT das Ohr am Kunden haben, sorgen wir dafür, dass unsere Software relax diesen noch besser bei den in der Immobilienbranche besonders abstimnungsintensiven Aufgaben unterstützt. Hierzu zählen auch das Onboarding neuer relax-Anwender, die Aktivierung neuer Verwaltungsmandate sowie die möglichst effiziente tägliche Kommunikation mit Mietern und Eigentümern. So muss sich ein neuer Mitarbeiter in einem Unternehmen auch ohne die „Mal-eben-Hilfestellung“ des Büronachbarn von Anfang an gut in der Software orientieren können. Genau daher stehen eine gute Usability, intuitiv bedienbare Reportings und die Verknüpfung von relax mit anderen Softwareprodukten im Mittelpunkt unserer Produktstrategie.



„Digitale Services schaffen hohen Kundennutzen und entlasten Mitarbeiter. Durch kluge Vernetzung entsteht ein Gewinn für alle.“

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



„Es ist deutlich spürbar, dass die Digitalisierung durch die Corona-Krise eine noch größere Aufmerksamkeit bekommen hat.“

Rudolf Naßl, Mitglied des Vorstands und verantwortlich für das Ressort Immobilienwirtschaft

Haufe-Lexware Real Estate AG – HAUFE.
Haufe Ökosystem 360° Wohnungswirtschaft

Vernetzt in die Zukunft

Mit dem Haufe Ökosystem schaffen wir eine vernetzte, mitarbeiter- und mieterfreundliche Arbeitswelt. Eine Plattform, auf der Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen digital und vernetzt mit Branchenpartnern zusammenarbeiten, Mietern und Eigentümern begeisternde Services bieten.

Der Beziehungsmacher im Haufe Ökosystem, der Datenhub, sind die Haufe ERP-Lösungen. Besonders mit Haufe axera, dem webbasierten ERP-System für mobiles Arbeiten, potenzieren sich diese Effekte. Für Offenheit sorgt die Cloud-API-Schnittstelle. Damit binden wir Partnerlösungen an, die für hohen Kundennutzen stehen. Ob Schadensregulierung, Vermietung oder Zahlungsverkehr – wir vernetzen die Prozesse unserer Kunden passend zu ihrer digitalen Strategie. Eingebettet in eine ganzheitliche Servicewelt aus Fachwissen, Schulungen und Beratung, schafft das Haufe Ökosystem Mehrwerte für alle: Mitglieder, Eigentümer sowie Interessenten steuern ihre Angelegenheiten schnell und autonom. Daten werden automatisiert verarbeitet, was Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stark entlastet. Schon heute können unsere Kunden das papierlose Büro umsetzen und viele Anfahrten einsparen. Wir bauen das Haufe Ökosystem zur zukunftsfähigen wohnungswirtschaftlichen Plattform aus, in der die Prozesse virtuell zusammenlaufen, alle Akteure vernetzt sind und Nachhaltigkeit noch stärker gelebt werden kann.

Hausbank München eG – Hausbank
Portal & Digitale Eigentümerversammlung

Großes Plus im Tagesgeschäft

Bereits seit Jahrzehnten bieten wir Immobilienverwaltern Softwarelösungen für die Miet- und WEG-Verwaltung sowie Kautionsverwaltung. Zudem gibt es zahlreiche Zusatzdienstleistungen, wie die Bestellung zum Ersatzzustellungsvertreter oder Schnittstellen zu Wärmedienstleistern. Doch vor allem unser neues Tool VS3+ bietet als Ergänzung zur Verwaltersoftware VS3 ein großes Plus im Tagesgeschäft mit Funktionalitäten wie Eigentümerportal, CRM-Modul, Ticketsystem, digitaler Eigentümerversammlung und trägt erheblich zur Digitalisierung der Abläufe bei.

Digitale Ökosysteme und Plattformen werden in vielfältiger Form jede Branche verändern. Sie bieten Unternehmen die Chance zu disruptiven Veränderungen mit neuen Geschäftsmodellen. In vielen Sektoren ist einiges passiert, aber auf keinen Fall sind bereits alle digitalen Ökosysteme etabliert. Die Hausbank wird ihre Softwareprodukte hin zu einer Plattformökonomie weiterentwickeln, um so die Digitalisierung ihrer Kunden weiter zu unterstützen und auch um neue Geschäftsfelder zu entwickeln.

Als eine neue Serviceleistung bieten wir seit 2018 unseren VS3-Verwalterkunden einen Buchhaltungsservice, der fix oder temporär, etwa bei Jahresabrechnungen, gebucht wird. Und seit Herbst 2020 haben wir ein Consulting-Team aufgebaut, das Hausverwaltern Fragen zur Digitalisierung und zum effizienten Einsatz der Hausbank-Softwaretools beantwortet.



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

Thomas Krings, Geschäftsführer
IRM Management Network GmbH

IRM Management Network GmbH –
Vermögensstatus, Forecast & Szenarien



Fokus Wertschöpfung

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 – cloudbasiert, 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!



„Unser Ziel ist, unseren Kunden mit klugen Lösungen zu helfen, Immobilien smart und nachhaltig zu machen.“

Dr. Hagen Lessing, CEO

ista Deutschland GmbH –
Offene Plattform zur Bewirtschaftung



Spielerisch zum Energiesparen

Schon in wenigen Jahren wird fast jeder Vermieter oder Verwalter eine digitale Plattform nutzen, vom kleinen Privatvermieter bis zum großen Immobilienkonzern. Dieser Digitalisierungstrend in der Immobilienwirtschaft wird zunächst zu hohen Investitionen führen. Dauerhaft entstehen daraus aber Einsparpotenziale, die dazu genutzt werden können, den Service deutlich zu verbessern.

Bei ista entwickeln und betreiben wir daher gemeinsam mit dem Berliner Prop-Tech facilioo eine offene Plattform für die Immobilienbewirtschaftung. Daran lassen sich die gängigen ERP-Systeme anbinden. Die Plattform bündelt und vereinfacht die Kommunikation mit Mietern, Verwaltern und weiteren Dienstleistern. Dadurch sind Zeiteinsparungen von rund 60 Prozent möglich.

Zudem arbeitet ista daran, alle Prozesse schrittweise zu digitalisieren. Damit wird beispielsweise die Ablesung vor Ort bald Geschichte sein. Bereits jetzt lesen wir die Mehrzahl der mit ista-Technik ausgestatteten Wohnungen aus der Ferne ab. Die Verbrauchsdaten werden über das Mobilfunknetz übermittelt. Das ist die Basis, um zukünftig Verbrauchsinformationen auch unterjährig zur Verfügung zu stellen. Dafür hat ista Ecotrend entwickelt. Die App setzt, durch die Darstellung von monatlichen Verbräuchen, die sich mit denen der Vorjahre oder den bundesweiten Durchschnittswerten vergleichen lassen, spielerische Anreize und animiert zum Energiesparen.



„Wir wollen nicht Gutes anders machen, sondern Neues schaffen, von dem der Anwender wirklich profitiert.“

Jens Kramer, CEO



„Wer sein Portfolio bereits digital erfasst (hat), wird besser auf Marktanforderungen wie beispielsweise ein ESG-Rating reagieren können.“

Sayin Alim, Head of Data, Analytics & Technology

PROMOS consult –

Digitalisierungsspezialist & Lösungsvisionär



KI generiert praktischen Nutzen

Wie machen sich Unternehmen „Fit for Innovation“? Digitale Lösungen sorgen für Auftrieb in der Immobilienwirtschaft. Der Markt ist neugierig geworden. Sukzessive und durch ganz alltägliche Begegnungen mit Künstlicher Intelligenz merken wir, dass uns dieses junge Teilgebiet der Informatik einen ganz praktischen Nutzen generieren kann – sei es durch die einfache Verifizierung des Mieters in der App seines Wohnungsunternehmens mit automatischer Gesichtserkennung, das sprechende Exposé für Wohnungsinteressenten oder das Launchpad, das dem Objektmanager vom Beifahrersitz auf dem Weg zur Immobilie vorliest, welche Reparaturaufträge ihn erwarten.

Das alles sind ganz reale Projekte, die wir aktuell mit unseren Kunden umsetzen. Und das macht Spaß! Der Anwender gewöhnt sich an den Komfort der intelligenten Technologien und ist v.a. begeistert von ihren Mehrwerten. Wichtig ist deshalb für PROMOS als Digitalisierungsspezialist und Lösungsvisionär, dem Kunden genau diese auch zu bieten. Wir wollen nicht Gutes anders machen, sondern Neues schaffen, von dem der Anwender wirklich profitiert. Digitalisierung muss für Effizienz sorgen. Wir ändern gerade radikal unser Kommunikationsverhalten: Wege fallen weg, wir chatten mehr und schreiben weniger E-Mails. Wir nutzen neue Tools und stellen fest, dass es die Arbeitswirklichkeit nachhaltig verändert. Und die Akzeptanz digitaler Angebote wird größer.

Wüest Partner Deutschland –

Integrierte Datennutzung



Aussagekräftige Datenbanken aufbauen

Im Zuge der Digitalisierung stehen viele Akteure der Immobilienwirtschaft vor der Herausforderung, bestehende Prozesse und Strukturen zu prüfen sowie Schritte zur kurz- und langfristigen Optimierung zu bestimmen. Wir halten die integrierte Datennutzung für einen wichtigen Baustein in der Digitalisierung. Durch das Inkrafttreten der Offenlegungsverordnung wird die europäische ESG-Regulierung für alle Marktteilnehmer konkret.

Um ein aussagekräftiges ESG-Reporting gewährleisten zu können, stellen standardisierte Daten die wichtige Basis dar. Immobilieneigentümer stehen vor der Herausforderung, aussagekräftige Datenbanken zu ihren Immobilienbeständen aufzubauen. Digitale Werkzeuge können bei dieser Aufgabe unterstützen. Wichtige gebäudespezifische Parameter werden mit Hilfe einer App bei der Besichtigung erfasst und direkt in die Datenbank eingespielt. Übertragungsfehler werden so vermieden, und die Daten stehen unmittelbar allen Beteiligten zur Verfügung. Daneben stehen wichtige Informationen zur Lagebeurteilung oder Sozialstruktur ebenfalls adressengau in der Datenbank zur Verfügung und können in ein ESG-Rating einfließen.

In jede Erweiterung unserer modularen Lösungsplattform fließt unsere über viele Jahre erprobte Kompetenz aus der Immobilienwirtschaft ein. Unsere letzte Erweiterung errechnet den CO₂-Ausstoß sowie den Absenkpfad für Liegenschaften. «

ERP/CRM

Fachartikel

Weniger blinde digitale Flecken

Es geht zu oft bloß um Fernarbeitsfähigkeit. Auf die Zukunft ausgerichtete Digitalisierungsstrategien bleiben eher selten. Leider! **14**

Virtual Agent

Immobilienvermittler setzen zunehmend auf Alternativen zu physischen Vor-Ort-Konzepten. Aktuelle Produkte und Dienstleistungen **17**

Unternehmenspräsentationen

Aareon AG	20
Crem Solutions GmbH & Co. KG / Spacewell GER	22
Dr. Klein Wowi Digital AG	24
easol	26
GiT Unternehmensgruppe	28
Haufe-Lexware Real Estate AG	30
Hausbank München eG	32
PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH	34

Anbieterübersicht

36

Weniger blinde digitale Flecken

Digitalisierungsinitiativen sind in Corona-Zeiten überwiegend geprägt von allem, was Arbeitsfähigkeit erhält und gleichzeitig Social Distancing ermöglicht. Auf die Zukunft ausgerichtete Digitalisierungsstrategien bleiben eher die Ausnahme. Leider!

Die Corona-Pandemie, so lautet der aktuelle Markttenor, sei der Treiber der digitalen Transformation in Immobilienunternehmen schlechthin. So zwingt sie Unternehmen, sich verstärkt mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen. Auch von Unternehmensvertretern ist zu hören, dass die Digitalisierung einen Schub durch Corona erfahren habe. IT-Systemhäuser im Umfeld der Immobilienwirtschaft haben gut zu tun, und auch PropTechs berichten über einen Zuwachs an Anfragen. Trotzdem stellt sich die Frage, ob die beschleunigte Entwicklung auf einen grundsätzlichen Musterwechsel in den Unternehmen oder maßgeblich auf veränderte Rahmenbedingungen und fehlende Mitarbeiterpräsenz vor Ort zurückzuführen ist. Ein Blick auf das, was digitalisiert wird, gibt Aufschluss.

Digitalisierungsinitiativen waren und sind 2020 überwiegend geprägt von allem, was Arbeitsfähigkeit erhält und gleichzeitig Social Distancing ermöglicht. Mit Beginn des Lockdowns lag der Schwerpunkt darauf, räumlich verteilt arbeitende Teams mit Kommunikationsmedien auszustatten, um weiterhin produktiv zusammenzuarbeiten. Im Homeoffice wurde deutlich, dass zunächst die Voraussetzungen zum ortsunabhängigen Arbeiten geschaffen werden mussten. Tools und Technologien wie Zoom und Teams gewannen an Relevanz und ermöglichten ortsungebundenes Arbeiten.

Schnell wurde deutlich, wo in der Prozesslandschaft blinde digitale Flecken existieren, die eine nahtlose digitale und mobile Prozessunterstützung der Remote-Arbeit behindern. Folgerichtig elektrifizierte man analoge Prozesse wie etwa die

Vermietung und Kündigung (360°-Rundgänge, Aufnahme von Daten und Dokumenten, Protokollierung, Unterschrift).

GETRIEBEN DURCH GESETZLICHE VORGABEN: XRECHNUNG UND ZUGFeRD

Vor dem Hintergrund digitaler Vernetzung erlangte auch das Thema Datenschutz durch Covid-19 zusätzlich Aufmerksamkeit. Die Gewährleistung von Datenschutz beim ortsungebundenen Arbeiten ist fester Bestandteil der Aufgabenstellungen in Projekten. Nicht zuletzt war die befristete Absenkung der Umsatzsteuer umzusetzen.

Ebenfalls getrieben durch gesetzliche Vorgaben wurden etwa Lösungen für das Empfangen und Versenden von Rechnungen nun um die Formate XRechnung und ZUGFeRD erweitert. Weitere Schritte hin zur Digitalisierung von Gesamtprozessen wie Purchase-to-Pay durch E-Kataloge, E-Bestellungen und E-Lieferscheine sind im Immobilienbereich seltener anzutreffen. Auch Umsetzungen einer fortgeschrittenen oder gar qualifizierten elektronischen Signatur (QES) sind gegenwärtig die Ausnahme. Die Beispiele zeigen, dass der Digitalisierungsschub in großen Teilen auf einem Anpassungsprozess an sich verändernde Rahmenbedingungen beruht. Dabei stehen die Sicherstellung der Arbeitsfähigkeit und das störungsfreie Laufen der Prozesse im Vordergrund. Das grundlegende Infragestellen von Prozessen und IT-Anwendungen steht bei den dargestellten Digitalisierungsbemühungen weniger im Fokus. Ein Effekt ist, dass die Technologien nur in wenigen Fällen ihre volle Wirkung entfalten können:

› **Datenmanagement** Fragen der Datenqualität und Objektivität sowie der

Möglichkeit zur Herstellung/Gewährleistung selbiger werden oft nachgelagert bei der Einführung neuer Tools gestellt.

› **Pfadabhängigkeit** Prozesse werden weiterentwickelt und nicht im Grundsatz hinterfragt. Dies ist bei vielen bereits IT-unterstützten Prozessen zu beobachten (Unumkehrbarkeit der Investitionen).

Durch den Lockdown sind die geplanten Strategie- und IT-Projekte weitgehend zum Erliegen gekommen oder wurden zeitlich und finanziell neu geordnet. Digitale Technologien und Arbeitsmethoden, die bislang überwiegend die Geschäftsmodelle überregional tätiger Unternehmen ermöglichten, sind zum Standard geworden. Die Implementierung und der Rollout wurden häufig vor der Reife der IT-Strategie und der Organisation für diese Schritte ermöglicht und sind unter Hochdruck und selten unter optimalen Bedingungen erfolgt. Doch nun stehen Unternehmen vor der Herausforderung, die neue Normalität vorzudenken.

Strategische Überlegungen zur digitalen Souveränität, der Resilienz und Sicherheit rücken jetzt in den Fokus. Viele Projekte werden nun wieder angestoßen und Investitionen in bestehende Systeme getätigt. Unklar ist, ob diese Systeme den veränderten Anforderungen der Zukunft Genüge tun und Investitionen damit nachhaltig sind.

MEGATRENDS BRINGEN NEUE RAHMENBEDINGUNGEN

Die kritische Reflexion des bisher Erreichten, die Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Anforderungen entscheiden darüber, ob »

HARD- UND SOFTWARELANDSCHAFT

Vier große Trends in der IT-Architektur

Die Herausforderungen an ein übergeordnetes IT-Architekturkonzept werden steigen. Es ist zu vermuten, dass die Zahl der Datenquellen und Datentypen weiter wachsen wird. Zudem sind gegenseitige Abhängigkeiten und Unterstützung von Services, Versionierung und Kompatibilität, Protokollierung, Überwachung und Debugging zu organisieren.

INTERNET DER DINGE

Die digitale Präsenz physischer Assets und damit Digital Twin und IoT-Anwendungen sind weiter auf dem Vormarsch. In der Immobilienwirtschaft werden Sensoren und Smart Meter nicht mehr nur bei Modernisierung und Neubau berücksichtigt, sondern auch im Bestand nachgerüstet. Die Herausforderung wird zukünftig darin bestehen, Sensoren und Smart Meter in das Internet of Things zu integrieren, die entstehenden Daten zu Informationen und zum Digital Twin zu formen und etwa für die Steuerung vorausschauender Wartung zu nutzen.

DATENZENTRIERTHEIT

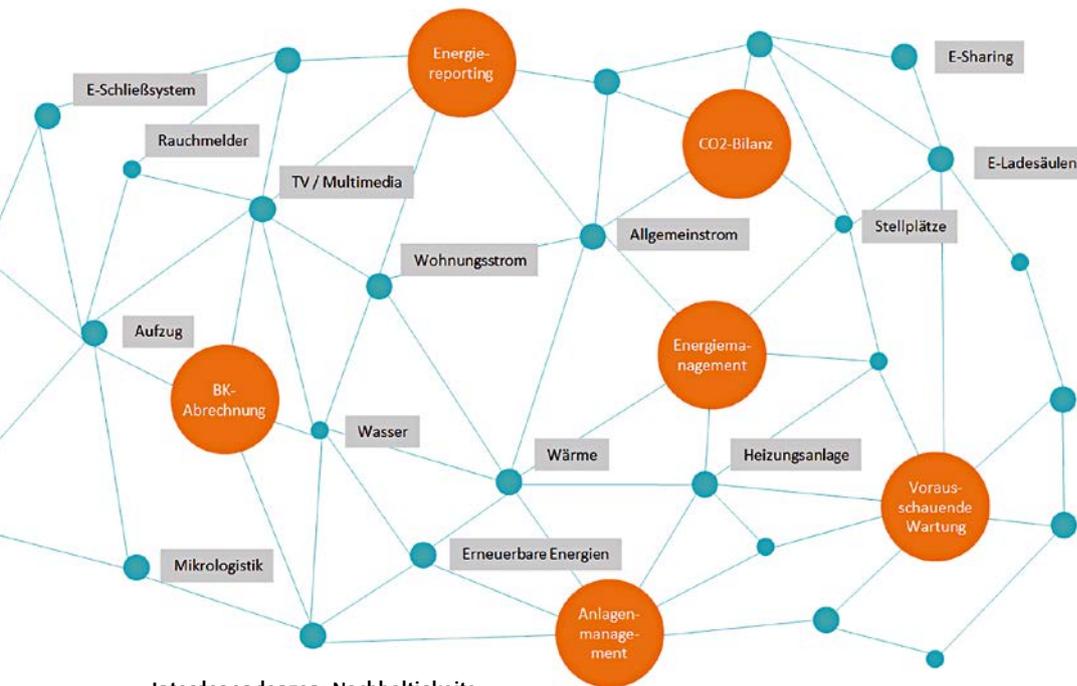
Grundsätzlich lässt sich ein Perspektivwechsel beobachten: weg von Applikationen und Funktionalitäten für verschiedene Nutzer hin zu einer datenzentrierten Perspektive. Das kontinuierliche Herstellen von Transparenz hinsichtlich Daten, Datenströme, Daten erzeugender/ändernder und nutzender Prozesse ist dabei eine zentrale Managementaufgabe. Sie schafft die Grundlagen für die Implementierung von KI, Machine Learning und Automatisierung, denen kurz- und mittelfristig eine wachsende Bedeutung zugesprochen wird. Investitionen in Qualität und Sicherheit von Daten wurden durch die Umsetzung der DSGVO operativ beschleunigt und richten sich jetzt auf alle Daten nicht mehr nur als Ressource, sondern als kritisches Unternehmensgut und Vermögenswert.

CLOUDBASIERTE SYSTEME

Der Trend zu zukunftsfähigen, skalierbaren und effizienten Multi-Cloud-Lösungen ist ungebrochen. Cloud-Technologien helfen Daten zu analysieren, anwendungs- und unternehmensübergreifend zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten. Edge- oder Fog-Computing ergänzen diese Lösungen und bringen die Intelligenz näher an den Ort der Entstehung. Die Funktionen rücken dorthin, wo sie benötigt werden: an den Sensor, das Asset oder die Anlage.

HYBRIDE STRUKTUREN

Vieles spricht dafür, dass Unternehmen auf Mischstrukturen setzen werden, die optimale Lösungen für spezifische Anwendungsszenarien kombinieren. IT-Infrastrukturen in Unternehmen werden dann sowohl gekapselte Softwarekomponenten, die eine klar definierte Geschäftsfähigkeit abbilden, als auch in sich geschlossene, proprietäre Anwendungen miteinander verbinden.



Interdependenzen: Nachhaltigkeitsthemen haben vielfältige Einflüsse auf Datenpunkte im Netzwerk.

sich Technologien und Arbeitsmethoden vom Mittel zur Aufrechterhaltung hin zur nachhaltigen Unterstützung des Geschäftsbetriebs entwickeln lassen. Das Big Picture zu betrachten hilft.

Unstrittig ist, dass die Pandemie langfristige Auswirkungen auf die Arbeitswelt haben wird. Doch auch andere Herausforderungen und Trends bestehen weiterhin (siehe nebenstehenden Kasten „Digitale Wende“). Wenn Unternehmen jetzt ihre Strategien auf eine neue Normalität

ausrichten, können sie die Herausforderung als Chance nutzen. Gesellschaftliche Megatrends können hierfür wichtige Hinweise geben.

GESCHÄFTSFELDER UND -MODELLE MÜSSEN ANGEPASST WERDEN Megatrends bedeuten auch für Immobilienunternehmen geänderte Rahmenbedingungen. Im Ergebnis kann dies angepasste Strategien, Geschäftsfelder und -modelle, Produkte und Dienstleistungen, Prozesse und Strukturen sowie neue Technologien bedeuten. Viele der in Zeiten von Covid-19 wahrnehmbaren Digitalisierungsinitiativen sind allein durch Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit und der prozessualen Unterstützung des mobilen Arbeitens gekennzeichnet.

Ein grundsätzlicher Musterwechsel im Sinne sich verändernder digitaler Zielbilder ist im Augenblick weniger zu beobachten. Positiv ist dennoch, dass die aktuelle Situation zur Beseitigung digitaler blinder Flecken beiträgt und die digitale Durchdringung bestehender Prozesse stärkt. Denn das steigert auch die Hoffnung, dass die aktuellen Digitalisierungsinitiativen nicht bloß von Corona veranlasst sein werden. «

Michael Deeg und Maren Kluge

AUTOREN



Michael Deeg ist Geschäftsführer bei dem Hamburger Beratungshaus Analyse & Konzepte immo. consult GmbH.



Maren Kluge ist Senior Consultant bei der econosoft Unternehmensberatung GmbH in Grafchaft-Vettelhoven.

MEGATREND

Digitale Wende

EU Green Deal und Smart Meter Rollout: Nachhaltigkeit ist nicht nur in der Gesellschaft, sondern auch in der Politik und damit auch in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft angekommen. Gleichgültig ob Nachhaltigkeitsstandards, Energieeffizienzklassen oder ESG-Kriterien: Das Thema Nachhaltigkeit ist vom Konsumtrend zum Wirtschaftsfaktor geworden. In Kombination mit der Digitalisierung ergeben sich neue Möglichkeiten.

Die digitale Energiewende wurde durch eine Reihe von Gesetzen gestärkt. Beispielsweise werden mit dem Smart Meter Rollout und der Installation eines Smart Meter Gateways als digitale Kommunikationsschnittstelle im Gebäude erste Voraussetzungen für den digitalen Messstellenbetrieb geschaffen. Auf Basis dieser Technologie lässt sich zukünftig die Vernetzung von nahezu allen physischen Vermögensgegenständen im und außerhalb der Gebäude in einem System integrieren (digitale Zwillinge). Damit ist die Digitalisierung der Energiewende ein wesentlicher Treiber von IoT-Anwendungen (Internet of Things) rund um das Gebäude (Smart Building).

Für Immobilienunternehmen bedeutet dies die Integration zusätzlicher Daten(-arten) und neue Anforderungen an Erfassung und Auswertbarkeit, um beispielsweise CO₂-Bilanzen, aktives Energiemanagement, vorausschauende Wartung, Anlagenmanagement oder Energiereporting umzusetzen. Daneben wurden die regulatorischen Voraussetzungen für die CO₂-Bepreisung geschaffen, die ebenfalls neue CO₂-/energierelevante Reportingstandards hervorbringen wird. Durch den jüngst auf den Weg gebrachten EU Green Deal lassen sich zusätzliche Anforderungen vermuten.

Die Diskussion um Smart-City-Konzepte zeigt, dass bei Immobilienunternehmen – insbesondere Wohnungsunternehmen – die Themen Nachhaltigkeit, Energie und E-Mobilität konvergieren. Es geht etwa um die Vernetzung der Nachbarschaften, digitale Zwillinge und Ladesäuleninfrastruktur für Elektromobilität: Die IT-Systemlandschaft der Unternehmen wird perspektivisch die Voraussetzungen dafür schaffen müssen.

Besichtigung wird virtueller

Immobilienvermittler setzen zunehmend auf Alternativen zu physischen Vor-Ort-Konzepten. Von 3D-Rundgängen über Drohneneinsatz bis zu Roboterbesichtigungen gibt es viele neue Möglichkeiten. Ein erhellender Einblick in aktuelle Produkte und Dienstleistungen – und ihre Kosten.

Unkompiziert und schnell umsetzbar – 3D-Online-Touren sind dabei, ihr Nischendasein hinter sich zu lassen, und auch andere digitale Dienstleistungen brechen sich langsam Bahn. Was der Markt rund um virtuelle Besichtigungen aktuell zu bieten hat, welche Alternativen es dazu gibt und was Produkte und Dienstleistungen kosten, zeigt dieser Überblick.

Ogulo – Dollhouse-Feature und Digital Staging: Ogulo bietet virtuelle Panoramatouren durch Objekte an. Dahinter stecken 360-Grad-Fotografien. Diese Rundgänge können Makler jeweils per eigenem Passwort schützen lassen – und so besser analysieren, wie genau die Kunden ihre neuen digitalen Möglichkeiten nutzen. Die Preise unterscheiden sich je nach

Variante. Beispielsweise können Eigentümer oder Makler ihr Objekt zusätzlich im 3D-Miniaturformat abbilden lassen, angeschnitten wie in einem Puppenhaus – die Option heißt passend „Dollhouse“. Man kann sich dabei auch verschiedene Flächen berechnen lassen, etwa für Wände oder Decken.

BRAUCHT MAN ALL INCLUSIVE? BEI VIELEN ANBIETERN LASSEN SICH AUCH INDIVIDUELLE PAKETE SCHNÜREN Einer Angebotsübersicht von Ogulo zufolge reichen die Preise aktuell von rund 1.600 Euro bis hin zu knapp 12.000 Euro für zwei Jahre. Die Makler von Sotheby's, die bereits seit einigen Jahren auf die Dienstleistungen zurückgreifen, berichten von 79 Euro mo-

natlich. Dazu kämen noch Kosten für eine spezielle Kamera für die virtuellen Aufnahmen, die sich auf 400 bis 1.000 Euro belaufen. Rohrer Immobilien aus München hat einzelne Objekte zudem virtuell einrichten lassen – da sich die Kosten für das digitale Staging preislich kaum von Anbieter zu Anbieter unterscheiden würden, sei man bei Ogulo geblieben, heißt es. Ein Raum kostet den Angaben zufolge hier 235 Euro.

Onoffice – Videotreffen mit Kunden: Ogulo kann einzeln erworben werden wie auch im Paket oder in Kombination mit weiteren Dienstleistern und PropTechs. Das Unternehmen kooperiert etwa mit dem Immobiliensoftware-Anbieter Flowfact; eine offene Schnittstelle besteht »



Matterport-Technologie scannt real existierende Räume und fügt die Bilder zu einem virtuellen Rundgang zusammen.

auch zum Rundum-Softwarehaus Onoffice. Letzteres hat sein digitales Angebot seit dem Marktantritt Anfang 2000 schrittweise ausgebaut – so ist etwa noch eine nutzerfreundliche Funktion hinzugekommen, mit der Makler Videokonferenzen individuell mit Kunden organisieren und so digitale Besichtigungen ermöglichen können.

Onoffice berechnet Paketpreise für seine Lösungen, die je nach gewünschtem Umfang variieren. Der Nachteil: Makler bezahlen möglicherweise für Services mit, die sie konkret gar nicht brauchen. Der Vorteil liegt im Rundum-Angebot: Man muss sich um nichts kümmern, die Schnittstellen zu Kooperationspartnern von Onoffice stehen, das Netzwerk ist groß und erfahren.

Matterport – „Vor-Ort-Feeling“, keine Retuschen: Noch einen Schritt weiter in Richtung Exklusivität bei virtuellen Begehungen geht die Software von Matterport. Das US-Unternehmen verlangte anfangs sehr hochwertiges Ausgangsmaterial, inzwischen sind die Anforderungen für Fotografien abgesenkt worden. Die 3D-Rundgänge vermitteln den Kunden das Gefühl, sie seien vor Ort, erklärt die Immobiliengesellschaft David Borck, die seit Frühjahr 2020 mit der Technologie von Matterport arbeitet. Alternativ bieten die Berliner Makler an, sich mit einem in der Wohnung anwesenden Mitarbeiter per Videochat auszutauschen.

Vorteilhaft an Matterport sei vor allem der hohe Bedienkomfort, heißt es von David Borck. „Auch technische Laien und Interessenten mit wenig Computererfahrung können ganz intuitiv durch die Rundgänge steuern.“ Problematisch sei hingegen, dass die einmal erstellten Aufnahmen nachträglich nicht mehr angepasst oder retuschiert werden können. „Persönliche Gegenstände der Vorbesitzer wie etwa teure Gemälde müssen vor der Erstellung der 3D-Rundgänge entfernt werden, wenn sie anschließend nicht zu sehen sein sollen.“ Aus Sicht der Makler eignet sich Matterport daher vor allem für Immobilien, bei denen alles gezeigt werden darf. Bei Neubauten fielen zusätzliche Kosten für Visualisierungen an. Auch Matterport hat ein „Dollhouse“ im Angebot.

David Borck lässt die Rundgänge über externe Dienstleister erstellen, die Matterport nutzen. Die Kosten schwanken den Angaben zufolge zwischen knapp 200 und 500 Euro netto pro Rundgang, abhängig von der Objektgröße. Auch die Makler von KSK-Immobilien nutzen Matterport. Hier erstellt die hauseigene Fotografin Aufnahmen mit einer Spezialkamera, die später zu einem Rundgang zusammengefügt werden. Die Anschaffungskosten für eine Matterport-Kamera mit diversen Spezialfeatures liegen bei etwa 3.700 Euro, wie andere Maklerhäuser erklären.

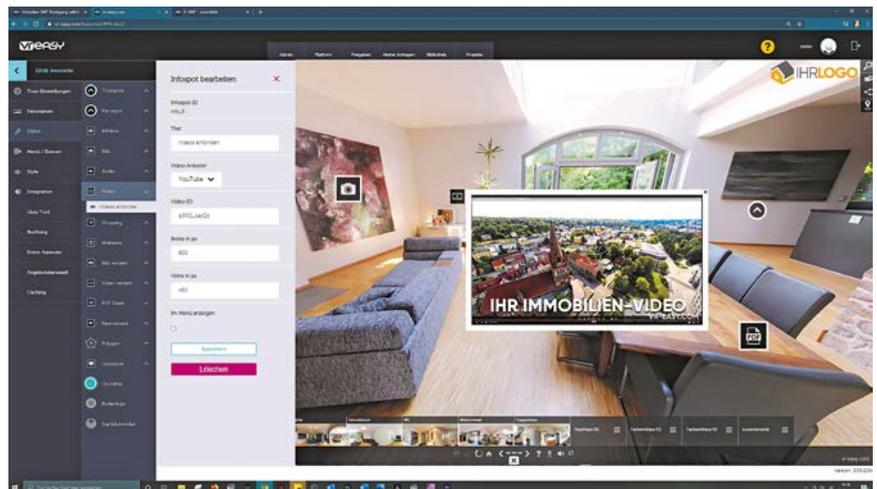
VR Easy – „Do it yourself“ möglich dank einfacher Handhabe: Kostengünstiger geht es mit den 360-Grad-Touren

von VR Easy, mit denen etwa Tolle Immobilien arbeitet. Für monatlich rund 26 Euro sei der Funktionsumfang gut bei einfacher Handhabe, erklärt Corvin Tolle. Die Resonanz bei den bisher so bespielten Objekten sei positiv. Makler können die virtuellen Touren selbst erstellen oder das Unternehmen damit beauftragen; auch ein Passwortschutz für Miet- oder Kaufinteressenten ist möglich.

DIE VORGABEN FÜR IMMOBILIENBESICHTIGUNGEN ZUR WERTERMITTLUNG WURDEN GELOCKERT Die Vorteile virtueller Gebäudebegehungen liegen für Makler auf der Hand, egal für welche Software und Ausgestaltung sie sich entscheiden: „Virtuelle Vorbesichtigungen sind sehr

VIRTUELLE BEGEGUNGEN SIND IM KOMMEN

Besichtigungsroboter, Onlineschlüssel & mehr



Oben: Mit VR Easy lassen sich in Eigenregie Grundrisse, Lagepläne, Innen- und Außenansichten zu einem virtuellen Rundgang zusammenstellen und online präsentieren.

Rechts: Eine App des PropTechs Home ermöglicht die Buchung von Besichtigungsterminen, die Vor-Ort-Freigabe von Schlüsseln und das digitale Abwickeln des Mietvertrages.



hilfreich, um reale Besichtigungen wirklich nur mit denen zu vereinbaren, die nach der virtuellen Besichtigung immer noch Interesse an der Immobilie haben“, fasst es Olivier Peters von „Sotheby’s International Realty“-Partner Frankfurt/Wiesbaden zusammen. Man spare Zeit, vermeide Besichtigungstourismus und erhalte Aufschlüsse über Vorlieben und Verhalten von Kunden. Die Effizienz greift dabei wechselseitig – auch Interessenten sparen sich die Anreise, wenn das Objekt schon beim ersten Eindruck durchfällt. Für die Immobilienbewertung werden mittlerweile virtuelle Rundgänge eingesetzt, hier greifen Sachverständige auf ein System mit mehreren Sicherheitsstufen auf Basis

des Anbieters On-Geo zurück. Möglich machte diesen Schritt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, die die Vorgaben für Besichtigungen von Immobilien zur Wertermittlung lockerte.

Home – Kontaktlose Vor-Ort-Besichtigung: Alternativ zu 3D-Touren auf Basis zusammengefüger Fotos und Videochats mit anwesenden Maklern bietet das PropTech Home kontaktlose reale Besichtigungen für Interessenten an – als Teil eines umfassenden Servicepakets rund um digitale Verwaltungsmöglichkeiten. Die Buchung von Zeitfenstern und die Schlüsselübergabe erfolgt über ein System aus App und Schlüsselfach. Dadurch, dass Kunden bei diesem Verfahren ihre Iden-

tität verifizieren müssten, könne später die digitale Mietvertragsunterzeichnung unkompliziert ablaufen, sagt eine Unternehmenssprecherin. Makler beziehungsweise Vermieter bezahlen für die Home-Leistungen 2,9 Prozent des Mietpreises.

Fairfleet – Präsentation per Drohne:

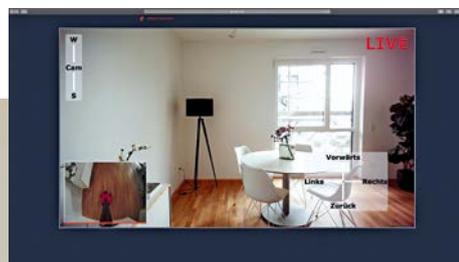
Und wenn es ein wenig visionärer sein soll? Das Start-up Fairfleet aus München organisiert Drohneneinsätze, die auch für die Immobilienwirtschaft interessant sein könnten – allerdings liegt der Fokus bislang eher auf Außenaufnahmen von Gebäuden und Grundstücken.

Kampmeyers Sam – Roboter zeigt

die Räume: Auf Innenbesichtigungen spezialisiert hat sich „Sam“, ein Roboter des Immobilienunternehmens Kampmeyer. Die Software kommt von Realbot Engineering aus der Schweiz. Interessenten können „Sam“ per Online-Kalender über die Unternehmenswebseite buchen, auf Wunsch kann auch ein realer Makler als Begleitung dazubestellt werden. Drei solcher Cobot-gestützten Systeme sind inzwischen für Kampmeyer im Einsatz. „Wir profitieren deutlich von der durch Corona vorangetriebenen Bereitschaft unserer Kunden, sich mit digitalen Werkzeugen auseinanderzusetzen“, sagt Unternehmenschef Roland Kampmeyer. Zudem werde die Immobiliensuche so zum Erlebnis.

Der Haken: Der Roboter kann nur durch leere Wohnungen rollen, der Aufwand lohnt sich beispielsweise für größere Neubauprojekte, bei denen so eine Musterwohnung gezeigt werden kann. „Sam“ hat Mikrofone, kann also auch Umgebungsgeräusche einfangen, und er fährt selbstständig zu einer Ladestation zurück. Theoretisch braucht es also nicht für jeden Besichtigungstermin einen Makler vor Ort.

Ein Roboter kostet laut Kampmeyer 4.000 bis 5.000 US-Dollar. Die Nachfolgegeneration von „Sam“ ist derzeit in Arbeit; sie soll noch mehr auf Künstliche Intelligenz bauen und damit für Kundenbedürfnisse optimiert werden. Perspektivisches Ziel sei ohnehin, möglichst den gesamten Verkaufsprozess digital abzuwickeln, sagt Kampmeyer – zumindest dort, wo Makler dies selbst steuern könnten. «



Wohnungsinteressenten steuern Besichtigungsroboter „Sam“ per App durch die Immobilie und lassen sich alles zeigen.





Aareon AG

Pionierarbeit leisten – das ist der Anspruch von Aareon als Technologie- und Branchenführer. Durch den engen, konstruktiven Austausch mit unseren Kunden und Partnern entwickeln wir nutzerorientierte, innovative Produkte – und dabei sind moderne Arbeitswelten die Basis für Kreativität und Inspiration

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

Aareon ist der führende Anbieter von ERP-Software und digitalen Lösungen für die europäische Immobilienwirtschaft und ihre Partner. Das IT-Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft der Aareal Bank AG, die 70 % der Anteile hält.

Die Aareon Gruppe bietet ihren Kunden wegweisende und sichere Lösungen in den Bereichen Beratung, Software und Services zur Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse sowie zum Ausbau der Geschäftsmodelle.

Europaweit verwalten rund 3.000 Kunden des Technologieführers mehr als 10 Millionen Einheiten. Die Aareon Gruppe ist international mit 40 Standorten, davon 16 in der DACH-Region, vertreten und beschäftigt über 1.800 Mitarbeiter. 2020 verzeichnete Aareon einen Umsatz von 258,1 Mio. € und erwirtschaftete ein operatives Ergebnis (Adjusted EBITDA) von 62,1 Mio. €.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Auf dem deutschen Markt bietet Aareon die ERP-Systeme Aareon Wodis Sigma und die neue Produktgeneration Aareon Wodis Yuno, SAP®-Lösungen und Blue Eagle sowie Aareon RELion. Diese werden mit digitalen Lösungen vernetzt. Hierzu zählen Serviceportale und Apps – beispielsweise für eine komfortable Mieterkommunikation. Zudem bietet Aareon mit dem Virtual Assistant Neela auch eine Chatbot-basierte Kundenkommunikation für Standardanfragen. Die Vielzahl dieser voll integrierten Systeme bildet das digitale Ökosystem „Aareon Smart World“. Es vernetzt Unternehmen und ihre Mitarbeiter mit Kunden, Geschäftspartnern sowie technischen Geräten in Wohnungen und Gebäuden – mobil und sicher verfügbar in einer exklusiven Cloud aus dem mehrfach zertifizierten Aareon Rechenzentrum. Der internationale Wissenstransfer in der Aareon Gruppe, nutzerzentrierte Entwicklungsmethoden sowie die Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und PropTech-Unternehmen fördern die stetige Weiterentwicklung des Angebotsportfolios.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

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

Produktname

Aareon Wodis Yuneo, Aareon Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und Blue Eagle, RELion, Digitale Lösungen

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

1957

Anzahl Niederlassungen

40 Standorte europaweit

Mitarbeiterzahl

Mehr als 1.800 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 Crem Solutions. 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.“

Crem Solutions GmbH & Co. KG

Balcke-Dürr-Allee 1
40882 Ratingen
Tel. 02102 5546-0
info@crem-solutions.de
<http://www.crem-solutions.de>

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



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

DAS UNTERNEHMEN

Die Anforderungen 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.

Crem Solutions ist Teil der Nemetschke 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
75

Referenzkunden
HIH, Heico, Prelios, STRATEGIS, weitere auf Anfrage

Zusatzleistungen
Consulting, Coaching, Projektmanagement, Webinare

ANSPRECHPARTNER



CEO
Dr.-Ing.
Christian Westphal
Tel. 02102 5546-220
cwestphal@crem-solutions.de



Head of Smart Building Solutions
Martin Kelm
Tel. 02102 5546-206
mkelm@crem-solutions.de



DR. KLEIN WOWI

Think forward.

Gemeinsam die Wohnungswirtschaft von morgen gestalten.

Dr. Klein Wowi Digital AG

Heidestraße 8
10557 Berlin
Tel. +49 30 43 57 80
Fax +49 30 43 57 81 10
digital@drklein-wowi.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, die Management-Informationssysteme MYWOWI-CLASSIC und WOWICONTROL sowie das Kollaborationstool WOWICONNECT werden durch unsere Spezialisten professionell im Wohnungsunternehmen eingeführt und die Anwender im laufenden Betrieb betreut. Unabhängig davon werden Kunden bei der Entwicklung ihrer Digitalisierungsstrategien herstellerunabhängig beraten sowie bei der Realisierung ihrer Digitalisierungsziele durch Analyse & Optimierung der Prozesse bis hin zum Change-Management unterstützt.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

WOWIPORT, das cloudbasierte ERP-System für die Wohnungswirtschaft ist strategisch auf Wohnungsgesellschaften, Genossenschaften und Eigenbestandshalter ausgerichtet, aber auch für Haus- und Fremdverwaltungen geeignet. 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. Das komplexe System ist übersichtlich und modular strukturiert sowie leicht bedienbar. WOWIPORT wird in einem Hochsicherheitsrechenzentrum nach Bankenstandard in Leipzig betrieben. Alle Updates werden zentral eingespielt, was eine schnelle Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen ermöglicht. WOWIPORT vereint zwei wesentliche Anforderungen: max. Arbeitskomfort durch mobilen Einsatz bei höchster Sicherheit.

DR. KLEIN WOWI

Gemeinsam die Zukunft gestalten. Think forward.

IT-Lösungen • Digitalisierung • Versicherung • Finanzierung

drklein-wowi.de

SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, ERP, Portfoliomanagement/
Wertermittlung, Immobilienverwaltung

Produktname

ERP-System WOWIPORT,
Managementinform.
MYWOWI + WOWICONTROL,
Kollaboration mit WOWICONNECT,
Digitalisierungsberatung

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1991

Anzahl Niederlassungen

keine Angabe

Mitarbeiterzahl

70

Referenzkunden

WG Merkur eG, Berlin
BG Sachsenwald eG, Reinbek

Zusatzleistungen

Beratung, Schulung, Support

ANSPRECHPARTNER



Vorstandsmitglied

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



Vertriebsleiterin WOWIPORT

Denise Jentschke
Tel. +4930 43 57 80
Fax +49 30 43 57 81 10
digital@drklein-wowi.de



easy solution for real assets

easol ist die erste integrierte Plattform für Real-Estate-SaaS-Lösungen unterschiedlicher Hersteller. Jede Lösung kann einzeln ausgewählt werden, die Anbindung bereits vorhandener Software ist möglich. easol berät bei der Auswahl und begleitet die Implementierung.

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 IT-Unternehmen, das sich durch einen Start-up-Charakter, eine große Innovationskraft und ein umfangreiches Netzwerk in der Immobilienbranche auszeichnet. Die marktführenden Unternehmen INTREAL (Immobilien-Service-KVG) und control.IT (IT-Dienstleister) haben frühzeitig das Potenzial einer ganzheitlichen IT-Lösung erkannt und die easol als Joint Venture gegründet.

easol bietet mit der easol solution führende Software-Lösungen an, die speziell für den Einsatz im Real-Estate-Bereich entwickelt wurden.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die Anwender erhalten sofort einsatzfähige Software-Lösungen mit minimalem Entwicklungs- und Implementierungsaufwand. Sie können über easol ein komplettes IT-Ecosystem beziehen oder einzelne Bausteine passgenau in ihr vorhandenes Ökosystem integrieren.

Software-Produkte: ASCAVO (KAGB Meldewesen), bison.box (Asset und Portfolio Management), coyote (Acquisition Pipeline Management), DocuWare (Rechnungsworkflow und Archiv), EVANA (Intelligente Datenräume), iX-Haus (Property Management), PRODA (Geprüfte Mieterlistendaten), SAP (Fondsbuchhaltung KAGB, Local GAAP) und SAP RE-FX (Property Management).

Die easol-Softwarepartner arbeiten gemeinsam mit ihren Usern in der easol community an der effizienten Weiterentwicklung ihrer IT-Lösungen.

easol suite

einfach. erprobt. effizient.

easol
easy solution for real assets



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

ERP, Immobilienverwaltung,
Datenräume

Produktname

ASCALO, bison.box, coyote,
DocuWare, EVANA, ix-Haus, PRODA,
SAP (Fondsbuchhaltung KAGB und
Local GAAP) und SAP RE-FX

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

2019

Anzahl Niederlassungen

Hamburg und Schwerin

Referenzkunden

zur Zeit 15 Kunden; vgl. www.easol.eu

Zusatzleistungen

Use Cases, Key-Account-Betreuung,
Service-Hotline, Auswahlberatung,
Schnittstellenmanagement

ANSPRECHPARTNER



Managing Director

Marko Broschinski

Tel. +49 40 809030-551

mbroschinski@easol.eu

easol

**Wir machen
Digitalisierung
einfach.**



realax Immobilienverwaltungssoftware

realax – die Lösung für die erfolgreiche Immobilienverwaltung!

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. 0209 / 7090 - 300
Fax 0209 / 7090 - 333
sw-vertrieb@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. Immobilienverwalter, Fondsmanager und Finanzbuchhalter, die ihr fachliches und technisches Handwerk verstehen, nutzen realax als das Kerntool ihrer täglichen Arbeit.

Einige Vorteile sind:

- › Umfassendes Spektrum der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungsprozesskette
- › Built-to-fit - skalierbar auf Ihre unternehmensspezifischen Anforderungen
- › Vollständig transparenter Datenzugriff – Ihre Daten, Ihr Eigentum!
- › Cloud-ready
- › Innovative Anbindung von Reporting-Tools zur Visualisierung (u.a. MS Power BI)
- › Clevere, revisions sichere ECM-Integration (windream Partner)
- › Etablierte Schnittstellen zu relevanten Komplementärlösungen der Immobilien- u. Finanzwirtschaft (SAP, DATEV, immopac, bison.box u.v.m.)
- › Wirtschaftsprüfungszertifiziert nach IDW PS 880

HAUFE.

Stärken verbinden – Zukunft gestalten

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

Haufe-Lexware Real Estate AG Ein Unternehmen der Haufe Group

Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Tel. 0800 7956724
Fax 0521 26070-929
realestate@haufe.de
<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 vernetzt Haufe mit dem Ökosystem 360° Wohnungswirtschaft Software und Partnerlösungen, Fachwissen, Beratungen & Schulungen.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Je nach individuellem Digitalisierungsgrad 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 Endgerät aufrufen – und das sofort. Axera ist speziell auf das dezentrale Arbeiten ausgerichtet und erschließt die Vorteile der Vernetzung mit Kunden, Partnern und Dienstleistern. Die Cloud-ERP-Software schafft mit automatisierten 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. Alle drei Lösungen haben eines gemeinsam: Als Teil des Haufe Ökosystems lassen sie sich mit Lösungen von Branchenpartnern erweitern. Abläufe werden so auf einer offenen Plattform vernetzt.

HAUFE.

FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, ERP, CRM, Handwerker-
kopplung, Immobilienverwaltung,
Zahlungsverkehr/FIBU

Produktname

Haufe Ökosystem 360° WoWi,
Haufe axera – das Cloud-ERP,
Haufe wowinex, Haufe PowerHaus,
Fachwissen und Weiterbildung,
Beratungen und Schulungen

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

1934

Anzahl Niederlassungen

deutschlandweit 10

Mitarbeiterzahl

über 2.100

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Digitalisierungsberatungen,
Integration von Patnerlösungen

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



Hausbank

Online Immobilien verwalten

Wenn Haus und Bank sich perfekt ergänzen. Seit mehr als vier Jahrzehnten bieten wir mit VS3 eine Verwaltersoftware mit integrierten Bankdienstleistungen. Bereits ab 500 Wohneinheiten können Sie durch den Einsatz profitieren und wertvolle Zeit gewinnen, die Sie an anderer Stelle einsetzen können.

Hausbank München eG

Sonnenstraße 13
80331 München
Tel. 089 55141-100
Fax 089 55141-211
info@hausbank.de
<https://www.hausbank.de>

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



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

DAS UNTERNEHMEN

Immobilienwirtschaft, Branchen-Softwarelösungen, Hausbank München – das Zusammenspiel dieser drei Faktoren sichert unseren Kunden seit Jahrzehnten Wirtschaftlichkeit, Erfahrung und Leistung. Kundenzufriedenheit funktioniert aber nur, wenn man die Branche und die Materie genau kennt und darauf abgestimmte, nutzbringende Produkte und Dienstleistungen anbietet. Die Hausbank München eG ist seit ihrer Gründung 1908 ein auf Immobilienbesitz und Immobilienwirtschaft spezialisiertes Finanzinstitut. Seit den 1970er Jahren haben wir gemeinsam mit unseren Kunden ein umfassendes Produkt-, Leistungs- und Serviceangebot speziell für die professionelle Immobilienwirtschaft entwickelt. Mit Angeboten wie Kautions-Service oder Software zur Immobilienverwaltung sind wir ein starker Partner unserer Kunden.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die zertifizierte Verwaltersoftware VS3 bietet Unterstützung bei der professionellen WEG- und Mietverwaltung und bietet gleichzeitig integrierte Bankdienstleistungen. VS3 unterstützt bei der gesetzeskonformen Bearbeitung kaufmännischer Verwaltungsarbeiten und entlastet von Routineaufgaben. Neben der verlässlichen automatischen Verbuchung von Bankumsätzen in der Buchhaltung bietet die Anwendung Schnittstellen zu CRM-Systemen wie dem hauseigenen CRM-Tool VS3+ mit Kundenportal und zu Wärmedienstleistern. Ergänzt wird die Softwarefamilie der Hausbank München um HB-Kauttionen, die neue Softwaregeneration für die einfache, schnelle und sichere Verwaltung von Mietkauttionen. Dank der Rechenzentrumslösung ist jede Software der Hausbank München für den Anwender wartungs- und administrationsfrei sowie standortunabhängig nutzbar und durch den Standort Deutschland DSGVO-konform.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

CRM, Immobilienverwaltung

Produktname

Verwaltersoftware VS3, Integriertes Banking, CRM-Tool VS3+, HB-Kautionen, WEG-Darlehen

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1908

Anzahl Niederlassungen

1

Mitarbeiterzahl

ca. 220

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Beratung, Schulungen, WEG-Darlehen etc.

ANSPRECHPARTNER



Teamleiter Vertrieb

Georgios Triantafyllidis

Tel. 089 55141-430

georgios.triantafyllidis@hausbank.de



Abteilungsleiter Vertrieb

Dominic Kurz

Tel. 089 55141-431

dominic.kurz@hausbank.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](https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien)

DAS UNTERNEHMEN

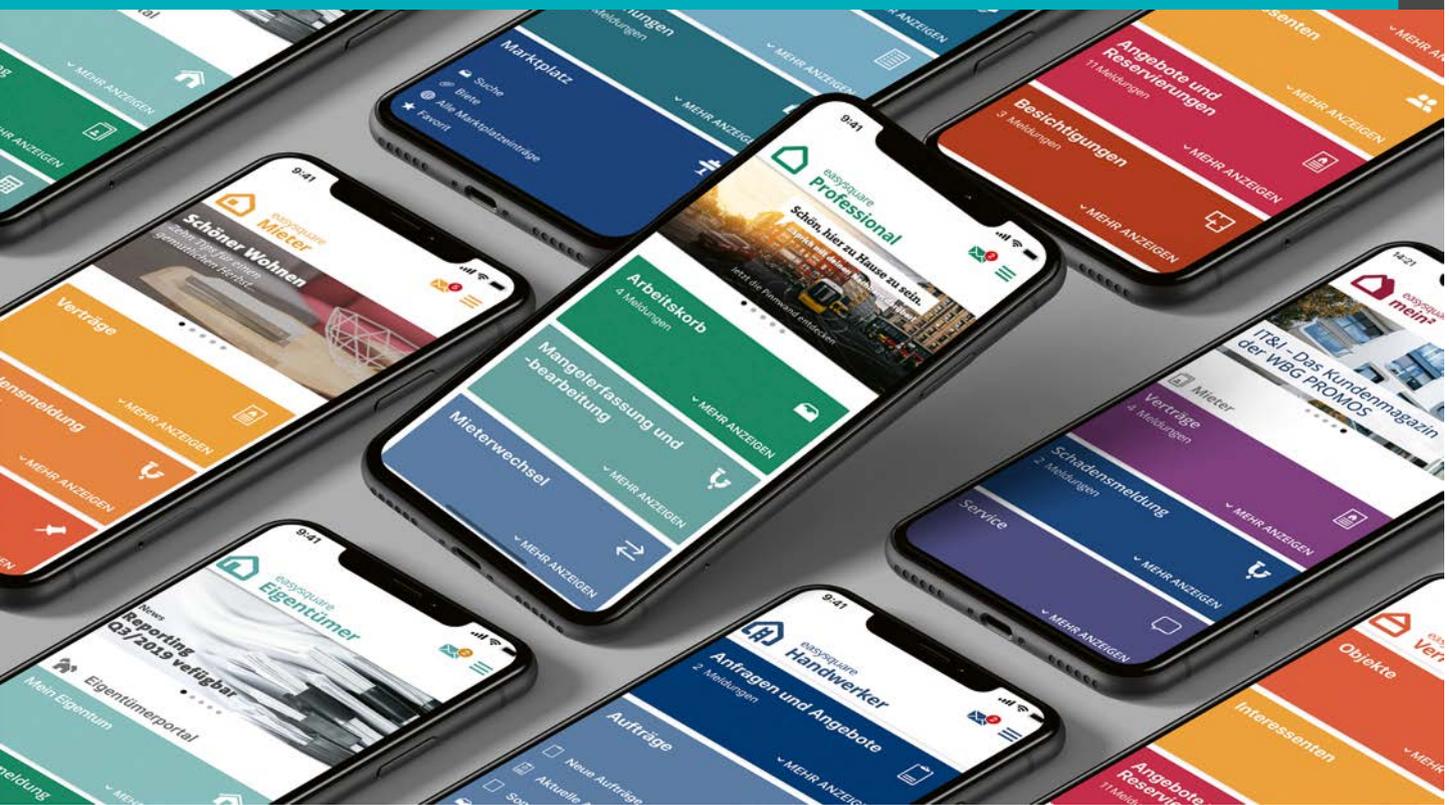
PROMOS consult ist ein führendes Beratungs- und Systemhaus, das Softwarelösungen speziell für die Wohnungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft entwickelt. Seit vielen Jahren sind wir „First Mover“ bei innovativen IT-Lösungen. Mit mehr als 20 Jahren Know-how in der Immobilienwirtschaft und maßgeschneiderten 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 Apps können nahtlos in die zentralen Prozesse Ihres ERP-Systems integriert werden.



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**

ERP, CRM, Handwerkerkopplung,
Immobilienverwaltung

Produktname

PROMOS.GT, easysquare workflow,
easysquare App Familie

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1998

Anzahl Niederlassungen

Münster, Dortmund, Kassel, Leipzig

Mitarbeiterzahl

250

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

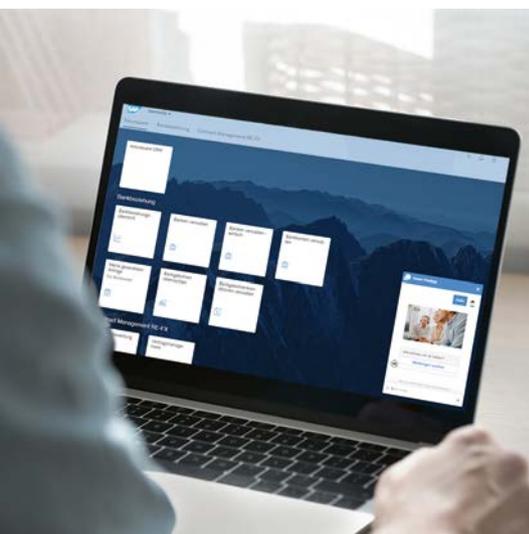
Beratung, Lösungsentwicklung, Migration,
Rechenzentrum, Schulungen

ANSPRECHPARTNER



CEO

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



ERP: Enterprise- Resource-Planning

DR. KLEIN WOWI

Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam
Heidestraße 8
10557 Berlin

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

Produkte
Webbasierte IT-Lösungen, ERP-System WOWIPOINT, Managementinform. WOWICONTROL, Kollaboration mit WOWICONNECT, Digitalisierungsberatung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25



PROMOS consult GmbH

Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 Berlin

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

Produkte
PROMOS.GT, easysquare workflow, easysquare App Familie

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 34/35

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 Wodis Yuneo, Aareon Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und Blue Eagle, RELion, Digitale Lösungen

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



Kirchhof Software

Stefan Kirchhof
Graf-Adolf-Str. 25
40212 Düsseldorf

Tel.: 0180 KIRCHHOF - 0180
54724463
Fax: 0211 38467 884
www.kirchhof.de

Produkte
KIRCHHOF PROWOH®, Handwerkerkopplung, Mobile Anwendung, Digitale Prozesse, Integriertes Archiv

GAP mbH

28207 Bremen

Yardi Systems GmbH

55120 Mainz



Crem Solutions GmbH & Co. KG

Christian Westphal
Balcke-Dürr-Allee 1
40882 Ratingen

Tel.: 02102 5546-220
cwestphal@crem-solutions.de
www.crem-solutions.de

Produkte
iX-Haus, iX-Haus plus, iX-Haus plus IHS, Cobundu Smart Building, Partnerlösungen & Schnittstellen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23



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 Ökosystem 360° WoWi, Haufe axera - das Cloud-ERP, Haufe wowinex, Haufe Power Haus, Fachwissen und Weiterbildung, Beratungen und Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

COMLINE Computer + Softwarelösungen AG

22453 Hamburg

DKB IT-Services GmbH

14469 Potsdam

ImmoWare24 GmbH

6110 Halle

CRM: Customer- Relationship- Management

Hausbank

Hausbank München eG

Georgios Triantafillidis
Sonnenstraße 13
80331 München

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

Produkte

Verwaltersoftware
VS3, Integriertes
Banking, CRM-Tool
VS3+, HB-Kauttionen,
WEG-Darlehen

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 Wodis Yuneo,
Aareon Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion,
Digitale Lösungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



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 34/35

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

immosolve GmbH

24576 Bad Bramstedt

McMakler GmbH

10119 Berlin

Yardi Systems GmbH

55120 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 Ökosystem 360°
WoWi, Haufe axera -
das Cloud-ERP, Haufe
wowinex, Haufe Power
Haus, Fachwissen und
Weiterbildung, Beratun-
gen und Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31



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-Software)

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

Der Schlüssel zur Nachhaltigkeit

Nachhaltige Bemühungen sind dann erfolgreich, wenn die Branche beginnt, digital zu agieren und Analysen effektiv zu managen

40

Unternehmenspräsentationen

control.IT Unternehmensberatung GmbH

44

IRM Management Network GmbH

46

Wüest Partner Deutschland

48

Anbieterübersicht

50

Daten sind der Schlüssel zu mehr Nachhaltigkeit

Immer mehr Unternehmen setzen es sich zum Ziel, die von ihren Gebäuden ausgehenden Treibhausgasemissionen zu monitoren, zu vergleichen und zu dokumentieren. Nachhaltige Bemühungen sind aber nur dann erfolgreich, wenn die Branche endlich beginnt, digital zu agieren und Datensätze für gezielte Analysen effektiv zu managen.

FAKTEN

NUR ÖFFENTLICHE HAND

In Deutschland ist der Einsatz von Building Information Modeling (BIM) seit dem 31. Dezember 2020 ein verbindliches Kriterium, wenn auch vorerst nur bei der Vergabe von Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand.

INTERNATIONAL BUILDING PERFORMANCE AND DATA INITIATIVE

RICS, Microsoft, BuildingMinds und pom+ haben sich in dieser Initiative zusammengeschlossen, um datengetriebene Erkenntnisse und globale Branchenstandards zu verknüpfen. Ziel ist, das Common Data Model kostenlos jeder Organisation zur Verfügung zu stellen.

Klimawandel, Klimakrise, Klimakatastrophe – das gesellschaftliche Bewusstsein für die Ursachen der globalen Erderwärmung geht mit der semantischen Zuspitzung im öffentlichen Diskurs einher. Immobilien rücken dabei immer mehr in den Fokus: Mit einem vom Umweltbundesamt bezifferten Anteil von rund 28 Prozent an den gesamten Treibhausgasemissionen Deutschlands wurden sie längst als Klimasünder identifiziert.

Im Umkehrschluss zeigt sich darin aber auch eine außerordentliche Hebelwirkung. Und die Branche gelobt Besserung: Immer mehr Unternehmen setzen es sich zum Ziel, die von ihren Gebäuden ausgehenden Treibhausgasemissionen zu monitoren, zu vergleichen und zu dokumentieren. Gesagt, getan? Leider nein – die Umsetzung ist für viele Akteure eine

Herausforderung. Es ist häufig unklar, welche Anforderungen wie genau in die Unternehmenspraxis zu übersetzen sind.

Der Gesetzgeber indes hat das Einsparpotenzial längst erkannt und verschiedene regulatorische Vorstöße zur Verminderung des ökologischen Fußabdrucks im Gebäudesektor lanciert. Die EU-Taxonomie, die CO₂-Steuer oder die obligatorische Einführung von Smart Metern sind Ausdruck davon.

Der deutsche Klimaschutzplan 2050 ist die Leitlinie für die gesetzlichen Maßnahmen und strebt die weitgehende Treibhausgasneutralität an. Für den Gebäudesektor wurden separate Ziele erhoben, die eine Reduktion der CO₂-Emissionen von rund 67 Prozent bis 2030 vorsehen. Die Minderung soll durch anspruchsvolle Neubaustandards, langfristige Sa-

nierungsstrategien und die schrittweise Abkehr von fossilen Heizungssystemen erzielt werden.

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) hat indes mit dem Rahmenwerk für „Klimaneutrale Gebäude und Standorte“ nachgedoppelt, um Treibhausgasemissionsgrenzwerte für Bestandshalter fassbar zu machen. Darin sind Regeln für die CO₂-Bilanzierung von Gebäuden definiert, Rahmenbedingungen für die CO₂-Berichterstattung von Einzelobjekten festgehalten und CO₂-Management-Methoden sowie ein Klimaschutzfahrplan ausgewiesen.

DATEN SIND DER SCHLÜSSEL ZU EINER BESSEREN UMWELTBILANZ All diese Regelwerke und Maßnahmen sind richtig und wichtig, beschränken sich aber ausschließlich auf umweltspezifische Vorgaben. Dass die Digitalisierung die Basis für die Beurteilung solcher Zielwerte bildet, wird mehrheitlich außer Acht gelassen. Dabei sind Daten der Schlüssel zu einer besseren Umweltbilanz: Nur wenn wir Werte gezielt erheben, standardisiert erfassen und strukturiert ausweisen, lassen sich Mehrjahresvergleiche einschätzen und Vorgaben überhaupt erst überprüfen.

Die Bau- und Immobilienwirtschaft benötigt demzufolge nicht nur Direktiven zur Senkung von Treibhausgasemissionen, sondern auch eine Hilfestellung hinsichtlich der Sammlung, des Umgangs und Einsatzes von Gebäude- und Verbrauchsdaten. Die Directive 2014/24/EU des Europäischen Parlaments über die öffentliche Auftragsvergabe ist daher ein wichtiger, wenn auch indirekter Schritt auf dem Weg zu weniger Emissionen: Sie ermöglicht Mitgliedsstaaten, in ihren Vergabeverfahren für Bauleistungen, -services und Lieferungen spezifische Tools für die digitale Datenmodellierung von Gebäuden vorzuschreiben.

In Deutschland ist der Einsatz von Building Information Modeling (BIM) seit dem 31. Dezember 2020 ein verbindliches Kriterium, wenn auch vorerst nur bei der Vergabe von Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand. Mit einem breiten Einsatz dieser Methodik rücken wir dem übergeordneten Ziel von ressourcen-

schonenden und zeitgleich wirtschaftlich rentablen Lösungen einen Schritt näher. „BIM hilft uns, Nachhaltigkeit als Dimension über die gesamte Lebensdauer eines Gebäudes hinweg zu berücksichtigen und nicht allein in der Nutzungsphase. Wir müssen uns schon bei der Planung und Finanzierung, im Bau und Betrieb sowie bei der Verwertung damit auseinandersetzen, Daten erfassen und konkrete Zielwerte anstreben“, so Alar Jost, Vorstandsmitglied von buildingSMART Switzerland.

Was in der Theorie einfach klingt, ist in der Praxis eine beträchtliche Herausforderung. Einerseits hat die konkrete Datenbestellung eines Bauherrn mit Blick auf die gesamte Lebensdauer eines Gebäudes heute nach wie vor Seltenheitswert. Andererseits ist selbst im Fall von korrekten Anforderungsdefinitionen häufig niemand in der Lage, die erhaltenen Daten richtiggehend zu prüfen, zu verarbeiten und zu übernehmen – sodass sie phasen-, prozess-, partner- und projektübergreifend angewendet werden können.

Tobias Decker, CPO von BuildingMinds, kann davon ein Lied singen: „Das smarteste Gebäude und die beste Sensorik laufen ins Leere, wenn die generierten Daten nicht in den Gesamtkontext des Immobilienmanagements eingebettet sind. Eine Flächenauslastung lässt sich beispielsweise vergleichbar einfach messen. Welche Schlussfolgerungen aber ziehen wir aus diesem Datenpunkt? Die Auslastung erhöhen, um Kosten zu sparen? Senken, um die Nutzerzufriedenheit zu steigern? Und welche Auswirkungen hat das langfristig auf die Wertentwicklung des Gebäudes und Portfolios? Noch komplexer werden diese Spannungsfelder, in denen sich das Immobilienmanagement bewegt, im Bereich der Nachhaltigkeit. Die immense Komplexität lässt sich mit althergebrachten Mitteln nicht mehr beherrschen. Um fortgeschrittene Technologie wie Künstliche Intelligenz anzuwenden, braucht es einen integrativen, holistischen Ansatz. Alle relevanten Informationen müssen barrierefrei zusammengebracht werden, damit sie jederzeit und auch im Verhältnis zueinander analysierbar sind.“ Genau hier setzt das von Schindler im Jahr 2018 gegründete Start-up an: BuildingMinds

67%

Der deutsche Klimaschutzplan 2050 ist die Leitlinie für die gesetzlichen Maßnahmen und strebt die weitgehende Treibhausgasneutralität an. Für den Gebäudesektor wurden separate Ziele erhoben, die eine Reduktion der CO₂-Emissionen von rund 67 Prozent bis 2030 vorsehen. Die Minderung soll durch anspruchsvolle Neubaustandards, langfristige Sanierungsstrategien und die schrittweise Abkehr von fossilen Heizungssystemen erzielt werden.

entwickelt eine vollständig integrierte Datenplattform, welche die Transformation der gesamten Wertschöpfungskette von Immobilien und das Management von Gebäudeportfolios ermöglicht. Nachhaltigkeit wird damit aus einer technologischen Perspektive betrachtet: Vorgaben werden in Zielwerte heruntergebrochen und in KPIs strukturiert, Messwerte durch den Einsatz smarterer Algorithmen, Künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellen Lernens von einfachen Informationen in zusammenhängende Erkenntnisse übersetzt.

SOZIOÖKONOMISCHE STRÖMUNGEN WERDEN ZU WICHTIGEN TREIBERN Auch mit Blick auf Immobilien als Kapitalanlagen werden das smarte Datenmanagement und eine transparente Datenlage immer wichtiger. Mit der ab 2022 geltenden EU-Taxonomie werden Kriterien für klimaverträgliche Investments festgelegt und Vorgaben in Bezug auf die Offenlegung von Informationen definiert. Auch sozioökonomische Strömungen entwickeln sich zusehends zu wichtigen Treibern von mehr Nachhaltigkeit im Gebäudesektor. So berücksichtigen immer mehr An- »

Experten



„Der branchen- und unternehmensübergreifende Austausch von Daten ist absolut kritisch für die Erreichung von Nachhaltigkeitszielen. Nur so sind nahtlose Prozesse, informationsgetriebene Entscheidungen und smarte Datenanwendungen überhaupt erst möglich.“

Andrew Knight, Data & Tech Thought Leader bei der RICS



„Zentral für die Senkung der Treibhausgasemissionen ist eine verbindliche Datensprache, die vom Investor über den Bauherrn bis hin zum Planungsbüro anerkannt und über den gesamten Lebenszyklus von Immobilien angewendet wird.“

Alar Jost, Vorstandsmitglied von buildingSMART Switzerland

legerinnen und Anleger die Klimaverträglichkeit bei ihren Investitionen. Laut der „EY Real Estate Asset-Management-Studie 2020“ erwarten 85 Prozent der in Deutschland aktiven Asset Manager eine signifikante Erhöhung von Investitionen in nachhaltige Immobilien.

Es ist also davon auszugehen, dass der Immobilienwert heute schon nicht mehr rein über den Faktor Standort bestimmt wird, sondern auch auf Basis von Nachhaltigkeitsbewertungen wie GRESB. Der Global Real Estate Sustainability Benchmark ermöglicht Immobilienmanagern und Investoren, die Nachhaltigkeit ihres Portfolios national und international zu vergleichen, indem es jährlich auf seine ESG-Performance (Environmental, Social, Governance) untersucht wird. Anhand der vom Portfoliomanager gelieferten Daten prüft GRESB auch die Energie- und Ressourceneffizienz sowie die Strategien und Monitoring-Maßnahmen.

Der Benchmark erfreut sich weltweit steigender Beliebtheit: 2020 wurden 1.229 Immobilienportfolios ausgewertet, was einen Anstieg von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Insgesamt wurden Daten für mehr als 96.000 einzelne Vermögenswerte in 64 Ländern eingereicht.

Umso erstaunlicher, dass die auf ESG-Kriterien beruhende Portfoliosteuerung in Deutschland nur schleppend vorangeht, wie die Studie von EY Real Estate zeigt: Nur knapp ein Viertel der befragten Unternehmen verfügt derzeit über eine ausgewiesene Nachhaltigkeitsstrategie mit konkreten Kennzahlen und erhebt die notwendigen Daten. Für rund 90 Prozent bildet die Datenerhebung auf Objektebene dabei die größte Hürde; nur etwa ein Drittel erhebt beispielsweise den CO₂-Ausstoß gebäudeweise, und noch weniger Befragte (30 Prozent) kontrollieren den Ausstoß.

Derweilen hat die DEKA Immobilien Investment GmbH die Grundlage einer ESG-konformen Portfoliosteuerung geschaffen, indem für die Datenerhebung Informationen aus bereits vorhandenen Quellen genutzt werden. Im Zuge eines portfolioweiten Screenings werden Daten aus der Nebenkostenabrechnung, Liegenschaftsstammdaten oder aus vorhandenen Monitoringsystemen erfasst,

um den Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen pro Liegenschaft aufzuzeigen. Allfällige Datenlücken werden auf Basis statistischer Daten und Werte geschlossen. „Im nächsten Schritt ist das Ziel, Grenzwerte pro Gebäude anzuzeigen, das Potenzial und die Kosten einer Instandsetzung zu errechnen und Absenkpfade über das gesamte Immobilienportfolio hinweg zu simulieren“, erklärt Burkhard Dallosch, COO Asset Management Immobilien.

NEBEN DÜRFTEIGER DATENQUALITÄT FEHLT DER WILLE ZUR TRANSPARENZ

Die interne Datenerfassung ist also ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer nachhaltigen Bau- und Immobilienwirtschaft. „Der branchen- und unternehmensübergreifende Austausch von Daten ist absolut kritisch für die Erreichung von Nachhaltigkeitszielen. Nur so sind nahtlose Prozesse, informationsgetriebene Entscheidungen und smarte Datenanwendungen überhaupt erst möglich“, erklärt Andrew Knight, Data & Tech Thought Leader bei der RICS, und verweist auf Smart Meter als Beispiel. „Die direkte Einbindung ins Kommunikationsnetz der Energieversorgung ermöglicht die Bereitstellung der erfassten Verbrauchsdaten für Nutzer, Netzbetreiber, Energielieferanten sowie unabhängige Messstellenbetreiber.“

Abgesehen von der heute vorhandenen dürftigen Datenqualität fehlt auch der Wille zur Transparenz, wie Knight an einem Beispiel illustriert: „Wenn wir Daten als das neue Öl bezeichnen, vergessen wir dabei gern, dass Öl recht ungehindert fließt, währenddessen Daten in Silos weggepackt werden. Diese Inkonsistenz müssen wir international überwinden, um einen fließenden Austausch zu gewährleisten. Mit anderen Worten: Die Immobilienbranche benötigt ein Common Data Model!“ Ein solches hat sich die International Building Performance and Data Initiative zum Ziel gesetzt. Darin haben sich RICS, Microsoft, BuildingMinds und pom+ zusammengeschlossen. Die Harmonisierung von Daten ist zudem wichtig aus Sicherheitsperspektive. Denn ein wichtiger Aspekt bei der Digitalisierung von Gebäuden ist der Umgang mit den erhobenen und verwendeten Ver-

AUTOMATISIERUNG & NACHHALTIGKEITSCOCKPITS

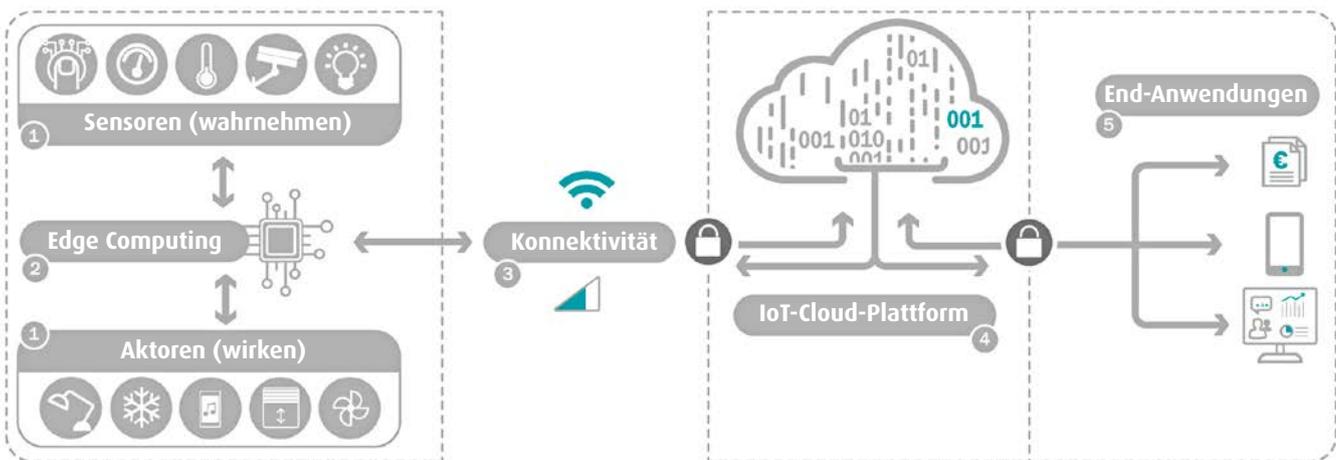
In fünf Schritten zur Anwendung

Wir brauchen neben den Smart Buildings selbst auch ein Smart Building Management, um übergeordnete Aussagen treffen zu können. Letzteres setzt voraus, dass wir Technologien wie das Internet of Things (IoT) über fünf Schritte hinweg gezielt und in Einklang mit der eigenen Nachhaltigkeitsstrategie anwenden. Am Beispiel eines Smart Buildings bedeutet das, dass energiebezogene Daten wie Temperatur, Luftdruck oder Stromverbrauch

mittels Sensoren innerhalb einer sicheren Messinfrastruktur erfasst werden und Aktoren wie Lüftungsklappen, Licht oder Audio bestimmte Reaktionen im Gebäude auslösen (1). Wenn also der Wärmesensor in einem Raum eine Temperaturunterschreitung meldet, leitet die örtliche Gebäudeintelligenz (2) diese Information an das Heizsystem zur Erhöhung der Raumtemperatur weiter. Die gesammelten Daten werden über das ganze Gebäude hinweg

berechnet, gespeichert und weiterverarbeitet, etwa mithilfe eines Gebäudeleitsystems (2). Der Austausch der (anonymisierten) Daten innerhalb und außerhalb des Objekts, wie unter einzelnen Mietern oder mit Netzbetreibern und Partnern, muss dabei stets gewährleistet sein (3). Diese Konnektivität stellt den Datentransfer aus dem Gateway-Gebäude hin zu einer übergeordneten zentralen Datenablage (4) sicher. Nur so lassen sich Daten zur Bildung von

digitalen Services nutzen und ziel führend im Rahmen von digitalen Ökosystemen konsolidieren. Die Daten können über eine Vielzahl von End-Anwendungen (5) eingesetzt werden, etwa zur Erstellung einer automatisierten Nebenkostenabrechnung, für den Erhalt von Push-Notifikationen zu Anlagezuständen oder für die grafische Darstellung von Verbrauchszahlen in Nachhaltigkeitscockpits.



Der End-to-End-Ansatz: Gebäudedaten werden erfasst, mithilfe eines Gebäudeleitsystems weiterverarbeitet, zentral gesichert und in verschiedenen End-Anwendungen genutzt.

Quelle: pom+Consulting AG, 2021

brauchs- und Nutzerdaten. Dafür ist es unumgänglich, Dateneigentum, Nutzerrollen, Zugriffsrechte, Datenhoheit und Datensicherheit klar zu definieren.

Die letztjährige Digital-Real-Estate-Umfrage von pom+ hat ergeben, dass die stark fragmentierte Immobilienwirtschaft bisher kein übergreifendes Verständnis für die Konsequenzen entwickelt hat, die sich für sie aus der Digitalisierung ergeben. Das wird zum Problem im Kampf gegen den Klimawandel, wenn der Erfolg auf dem Prinzip der Einheit beruht. Wenn eine gemeinsame Vision fehlt, fehlt auch eine

Roadmap mit einheitlichen Meilensteinen und Handlungsfeldern. Die Übersetzung von abstrakten Zielvorgaben in die effektive Unternehmenspraxis ist also der erste Schritt auf dem Weg zu einer nachhaltigen Immobilienbranche; die gezielte Erfassung und Strukturierung von Daten der zweite, wobei das Kunststück beim umfassenden Datenmanagement nicht darin besteht, möglichst viele Daten zu erheben, sondern die Qualität der vorhandenen Daten sicherzustellen. «

Rebekka Ruppel, Frankfurt/M.

AUTORIN

**Rebekka Ruppel**

ist Geschäftsführerin der pom+Deutschland GmbH, der deutschen Tochtergesellschaft eines führenden Schweizer Beratungsunternehmens für Immobilien. Die Bauingenieurin ist seit Herbst 2020 Präsidentin der International Building Performance & Data Initiative (IBPDI) von Microsoft, RICS, BuildingMinds und der pom+Consulting AG.



bison.box – Heben Sie Ihre Datenschätze

Daten haben einen Wert – und die bison.box hilft, diese Schätze zu heben! Die bison.box fungiert als zentraler Daten-Hub Ihrer Digitalisierungsstrategie und bietet damit den Schlüssel zu allen enthaltenen Modulen wie Analysen, Reportings, Planung, Soll-Ist-Vergleiche und Szenariorechnungen.

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

Die 1995 gegründete control IT ist das größte Software-Haus mit Spezialisierung auf Real Asset- & Portfolio-Management in der D-A-CH-Region. Mit der Software bison.box bietet control IT eine voll integrierte Asset- & Portfolioplanungssoftware – Ready to go und Out of the box! Inklusive Entwicklerteams arbeiten ca. 100 Spezialisten für die control IT Gruppe, zu der auch die Unternehmen Synapplix und Easol gehören. Gemeinsam werden mehr als 100 Unternehmen betreut, die mit über 5.000 Usern fast 600 Mrd. Euro Assets under Management steuern. control IT berät mit qualifizierten Beratern bei der Umsetzung von ganzheitlichen Digitalisierungsstrategien. Als Spezialist für die Integration heterogener Daten generiert control IT aus Big Data die für Entscheidungsprozesse relevanten Smart Data.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die bison.box ist eine voll integrierte Asset- & Portfolio-Management-Software. Sie bietet vorkonfigurierte, flexible Planungsmodule und ermöglicht ausführliche Asset- & Portfolioanalysen – in 1 System, ohne Medienbrüche, mit standardisierten Report- & Analysefunktionen und Individualreporting per Klick – ready to go und out of the box! Die bison.box hilft großen Investoren ihre weltweiten Investments zu managen – ist aber auch bei kleineren Unternehmen flexibel und skalierbar einsetzbar. Sie bereitet automatisiert Daten auf, berechnet Prognosewerte, unterstützt Vermietungs- und Investmententscheidungen, dient der wertorientierten Steuerung und liefert Controlling- & Management-Reports auf Knopfdruck. Die Software vereint Know-how und Erfahrungswerte aus einer Vielzahl von Kundenprojekten. Gepaart mit dem Einsatz modernster Technologie gilt für control IT und die Anwender der bison.box: „Start-Through“ statt „Start-Up“ !



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, Portfoliomangement/
Wertermittlung, Immobilienverwaltung

Produktname

bison.box



UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1995

Anzahl Niederlassungen

6

Mitarbeiterzahl

63

Referenzkunden

siehe Homepage www.controlit.eu
mit fast 600 Mrd. € AuM

Zusatzleistungen

Consulting, Training, Integration
von Verwaltersystemen

ANSPRECHPARTNER



CEO | Managing Partner

Jan Körner

Tel. +49 (0) 421 959080

Fax +49 (0) 421 9590811

jkoerner@controlit.eu



Vertrieb

Samuel Janke

Tel. +49 (0) 151 28500922

Fax +49 (0) 421 9590811

sjanke@controlit.eu



Real Estate-Value Creator (RE-VC)[®]

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

IRM Management Network GmbH

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

Seit 2002 ist es Anspruch der IRM Management Network GmbH, passgenaue Lösungen für alle immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen zu schaffen. Heute sind wir einer der führenden Anbieter von spezialisierten Softwarelösungen für die Branche. Mit dem Real Estate Value Creator (RE-VC)[®] verfügen wir über ein ausgereiftes Produkt, mit modernen, cloudbasierten Apps. Unsere Kunden sind national und international renommierte Investmenthäuser, Aktiengesellschaften sowie Bestandshalter. Neben Softwarelösungen bieten wir eine umfassende Projektbegleitung. Unser Portfolio reicht von der Unterstützung des Datenaustausches, über eine automatisierte Datenanalyse und Qualitätsprüfung, das Projektmanagement bis hin zur Konzeption und Realisierung umfassender Reportings.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Mit dem RE-VC verfügen Sie über einen 360° Rundumblick zu Immobilien und Portfolio. Sie vernetzen alle wertschöpfenden, erfolgs- und liquiditätswirksamen Aspekte. Neben der Immobilienebene ermöglicht der RE-VC die Analyse und Planung mehrstöckiger Immobilienportfolios oder Fondsstrukturen. Er verfügt über branchenspezifische Szenariotechniken und alle Kennzahlen sind in Ursache- und Wirkungsbezügen zu einem Wertschöpfungsnetz (Value Net) verbunden. Moderne cloudbasierte Apps unterstützen sowohl die Datenaustauschprozesse mit Partnern, als auch den mobilen Datenzugriff für Analyse- und Controllingzwecke sowie das Teilen wichtiger interaktiver Informationen mit Geschäftspartnern.

Softwarelösungen für Planung, Simulation und Controlling:

- › Asset- & Portfoliomanagement
- › Immobilienbewertung
- › Finanzmanagement
- › Fonds- & Unternehmensplanung
- › Risikobewertung

REAL ESTATE - VALUE CREATION RE-VC®

Asset- & Portfoliomanagement

Immobilienbewertung

Finanzmanagement

Fonds- & Unternehmenscontrolling

Risikobewertung und Stresstest

IST & CONTROLLING

SZENARIEN & ANALYSE

FORECAST

SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Portfoliomanagement/Wertermittlung
Projektentwicklung

Produktname

Real Estate-Value Creator®

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

2002

Anzahl Niederlassungen

1

Mitarbeiterzahl

22

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Consulting, Datenmanagement, Reporting,
Hosting

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführer

Thomas Krings

Tel. 030 34 06 06 06-0

Fax 030 34 06 06 06-9

tkrings@irm-network.com



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

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 300 Mitarbeitenden an den Standorten Zürich, Genf, Bern, Lugano, Frankfurt, Berlin, Hamburg, München, Düsseldorf und Paris 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 die relevanten Verfahren wie DCF- oder Modelle der ImmoWertV.

Das Abrufen und Exportieren von aktuellen Markt- und Standortinformationen ist über das interaktive und kartenbasierte Modul MLI möglich. Zur Auswahl stehen zahlreiche Datensätze wie Immobilieninsserate, Lageprofile, sozio-ökonomische sowie Kennziffern zur Infrastruktur zu einem Standort.

Das BI-Modul unterstützt Sie mit digitalen Assistenten, Dashboards und effizienten Analyseinstrumenten in der permanenten Beobachtung Ihres Investment-Portfolios. Ihre Verwaltungsdaten, vollintegrierte Marktdaten sowie Ihre Immobilienbewertungen werden zu lebendigen Reports verschmolzen.

Mit Wüest Climate errechnen wir den CO₂-Ausstoß von Liegenschaften und zeigen einen Absenkpfad auf. Die Gebäudemerkmale erfassen wir mit unserer mobilen Anwendung Wüest Visits.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, Portfoliomanagement/
Wertermittlung, Researcher/Informations-
anbieter

Produktname

Plattform Wüest Dimensions,
Immobilienbewertung und -mgt.,
MLI Standort- und Marktanalyse,
BI-Modul Investment Mgt. ,
Wüest Climate CO₂-Rechner

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1985

Anzahl Niederlassungen

5 Standorte Deutschland,
4 Standorte Schweiz,
1 Standort Frankreich

Mitarbeiterzahl

> 300

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Wüest Visits, Erfassung Objektdaten

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



Ein Produkt der BBT GmbH

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

Sprengnetter GmbH

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler



control IT Unternehmensberatung 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



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®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

ASSETCONTROLLER Solutions GmbH

12459 Berlin

evans software GmbH & Co. KG

10711 Berlin

Yardi Systems GmbH

55120 Mainz

DR. KLEIN WOWI

Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam
Heidestraße 8
10557 Berlin

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

Produkte
Webbasierte IT-Lösungen,
ERP-System
WOWIPORT, Managementinform.
WOWICONTROL, Kollaboration mit
WOWICONNECT, Digitalisierungsberatung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25



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 und -mgt.,
MLI Standort- und Marktanalyse,
BI-Modul Investment Mgt., Wüest
Climate CO₂-Rechner

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49

CalCon Deutschland AG

80336 München

iwb Immobilienwirtschaftliche Beratung

38106 Braunschweig

Immobilienverwaltung/ Facility Management

Fachartikel

Von der Angst, zu spät zu sein

Unbedingt digitaler werden zu müssen, führt bei den einen zu blindem Aktionismus, während andere den Kopf in den Sand stecken

52

Digitaler Workflow ist möglich

Für Langzeitauswertungen müssen Facility Manager auch das Bewusstsein für digitale Prozesse haben – oder entwickeln.

54

Anbieterübersicht

56

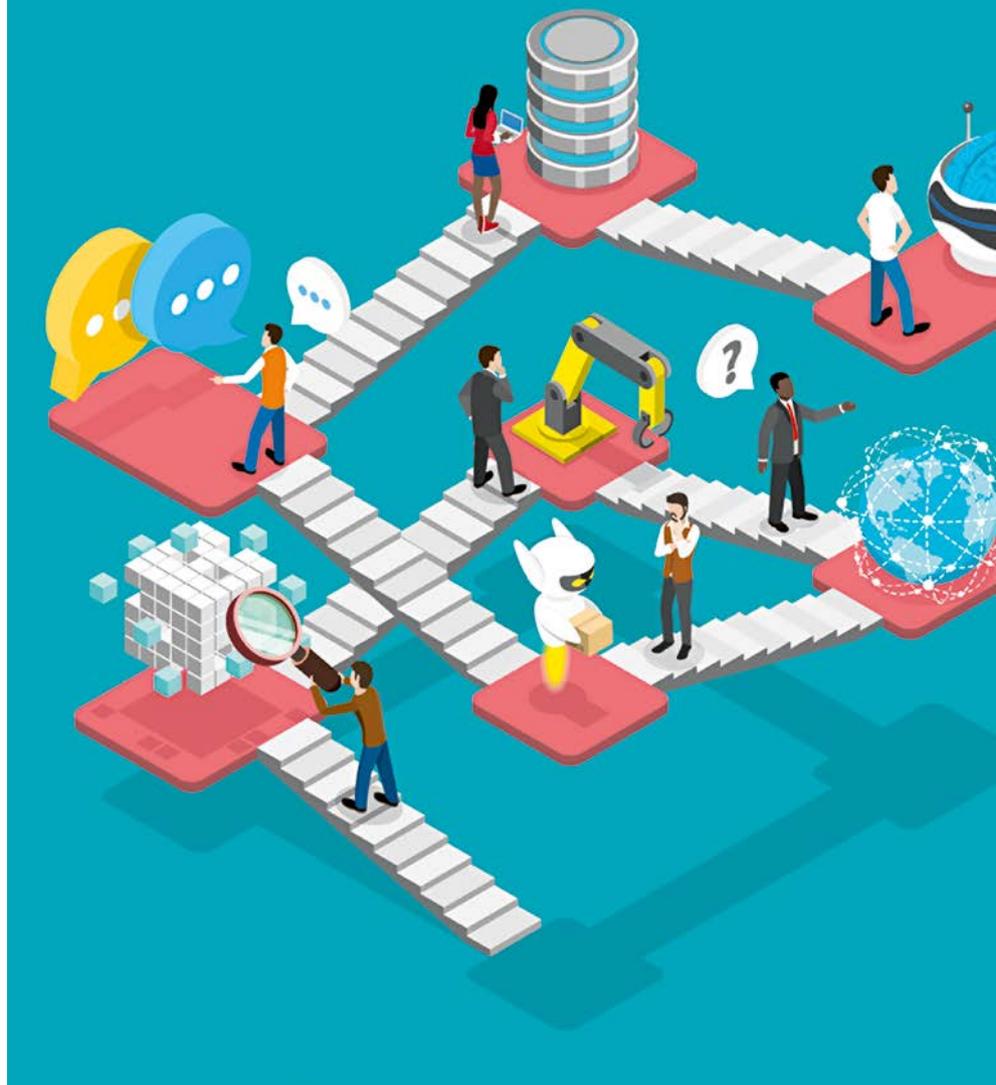
Von der Angst, zu spät zu sein

Softwarehersteller, Verbände, PropTechs: Sie alle suggerierten den Unternehmen, dass sie unbedingt digitaler werden müssten und im Grunde schon viel zu spät dran seien. Das führt bei den einen zu blindem Aktionismus, während andere den Kopf in den Sand stecken.

Ein Scheitern in drei Akten“: So hat Hausverwalter Sebastian Niesen seinen Vortrag überschrieben, den er beim „Forum Zukunft“ des Verbands der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) gehalten hat. Niesen ist als Digitalisierungsvorreiter in der Branche bekannt, viele Kollegen wendeten sich deshalb mit diesem Thema an ihn, berichtet er. Aus den Gesprächen wisse er: Die Angst der Hausverwalter, sich zu verändern, ist weit verbreitet – auch wenn ihnen im Grunde klar sei, dass sie sich anders aufstellen müssen, um in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein. Hinzu komme ein zunehmender Druck von außen. Softwarehersteller, Verbände, PropTechs: Sie alle suggerierten den Unternehmen, dass sie unbedingt digitaler werden müssten und im Grunde schon viel zu spät dran seien. Das führe bei den einen zu blindem Aktionismus, während andere den Kopf in den Sand steckten und aus Unsicherheit gar nichts mehr unternähmen.

Was die Hochglanzbroschüren der Softwarehersteller oder schöne Webseiten von digital aufgestellten Hausverwaltungen jedoch häufig verschwiegen, sagt Niesen: „Digitalisierung ist ein langer, steiniger Weg.“ Das habe er am eigenen Leib erfahren müssen. Deshalb wolle er dieses Wissen nun mit seinen Branchenkollegen teilen, um ihnen die Angst vor dem Prozess zu nehmen. Und er möchte Mut machen: Denn seine Hausverwaltung in Düsseldorf – fünf Mitarbeiter auf drei Vollzeitstellen, 1.500 verwaltete Einheiten – stehe dank Digitalisierung heute tatsächlich viel besser da als noch vor einigen Jahren. Der Verwaltungsbestand habe sich bei gleicher Mitarbeiteranzahl

Digitalisierung: In neun Schritten zum Erfolg



verdreifacht, die Rendite deutlich erhöht. „Und gleichzeitig ist die Arbeitsbelastung merklich gesunken.“ Nicht zuletzt seien auch die Mitarbeiter deutlich zufriedener, ebenso die Kunden.

WENIGER ARBEIT, MEHR RENDITE: AM ENDE HAT SICH DER PROZESS GELOHNT Rückblickend jedoch sei sehr viel schiefgelaufen. „Wir haben viele falsche Entscheidungen getroffen. Wir mussten einige Male von vorn anfangen. Wir hatten einen immen-

sen Arbeitsmehraufwand“, zählt Niesen auf. Doch jeder dieser Fehler habe letztendlich sein Gutes gehabt. „Wir haben aus jedem Scheitern etwas gelernt.“

Gestartet in den Digitalisierungsprozess ist Niesens Hausverwaltung im Jahr 2014. Und zwar nicht, weil sie es wollte, „sondern aus der puren Not heraus“, erzählt Niesen. Eine Mitarbeiterin erkrankte schwer, eine andere zog weg. Neues Fachpersonal stand nicht auf der Straße, die Arbeit blieb liegen.

Deshalb habe er versucht, die täglichen Prozesse zu vereinfachen. Inselwissen und Zettelwirtschaft sollten der Vergangenheit angehören, im ersten Schritt wurden alle Dokumente eingescannt. „Aber das alles sollte keinen Aufwand machen und möglichst wenig kosten“, erinnert sich Niesen an seine damalige Einstellung. Doch ein eingeführtes Open-Source-Ticket-System wollte niemand nutzen, weder die Mitarbeiter noch die Kunden – es war schnell wieder Geschichte. Scheitern, erster Teil.

Im nächsten Versuch sollte dann alles besser laufen, sagt Niesen. „Jetzt hatten wir eine Vision, ein großer Plan sollte her.“ Er investierte in ein Kommunikationsportal, in ein Vorgangsmanagement und in ein neues ERP-System. Doch von Arbeitserleichterung keine Spur. „Tatsächlich haben wir sieben Tage die Woche gearbeitet.“ Denn drei neue Produkte auf einmal plus das parallel anstehende Jahresendzeitgeschäft, das sowieso mehr Arbeit erforderte, hätten den Rahmen völlig gesprengt. Aber auch später sei der Arbeitsalltag, trotz der installierten Veränderungen, nicht wirklich leichter geworden. Scheitern, zweiter Teil.

Denn, so berichtet Niesen, was neben den technischen Neuerungen völlig unter den Tisch gefallen sei, war die notwendige Transformation des Unternehmens. Andere Software allein reiche nicht, zusammen mit der Digitalisierung müsse sich auch das „Mindset“ verändern. Auch dies sei ein aufwändiger Prozess gewesen, bei dem alle dazulernen mussten. Etwa was es bedeute, „agile Teams“ zu bilden, und dass das nicht nur in modernen Start-ups möglich ist, sondern auch in der eher konservativ aufgestellten Hausverwalterbranche. Heute, so erzählt Niesen, gebe es in seiner

„Digitalisierung ist ein langer, steiniger Weg. Das haben wir am eigenen Leib erfahren müssen. Aber nun sind Mitarbeiter und Kunden deutlich zufriedener.“

Sebastian Niesen, Inhaber der Niesen Hausverwaltung in Düsseldorf

Firma keine Hierarchien mehr, jeder Mitarbeiter könne selbstständig entscheiden, und die Ideen der Auszubildenden zählten genauso viel wie Anregungen von ihm als Chef. Gearbeitet werde komplett mit webbasierten Systemen, wodurch alle Daten von überallher verfügbar seien: ein Riesenvorteil auch in Corona-Zeiten. Beim Lockdown im Frühjahr sei das Büro von einem Tag auf den anderen geschlossen worden, sagt Niesen. „Und die Arbeit lief wie gewohnt weiter.“

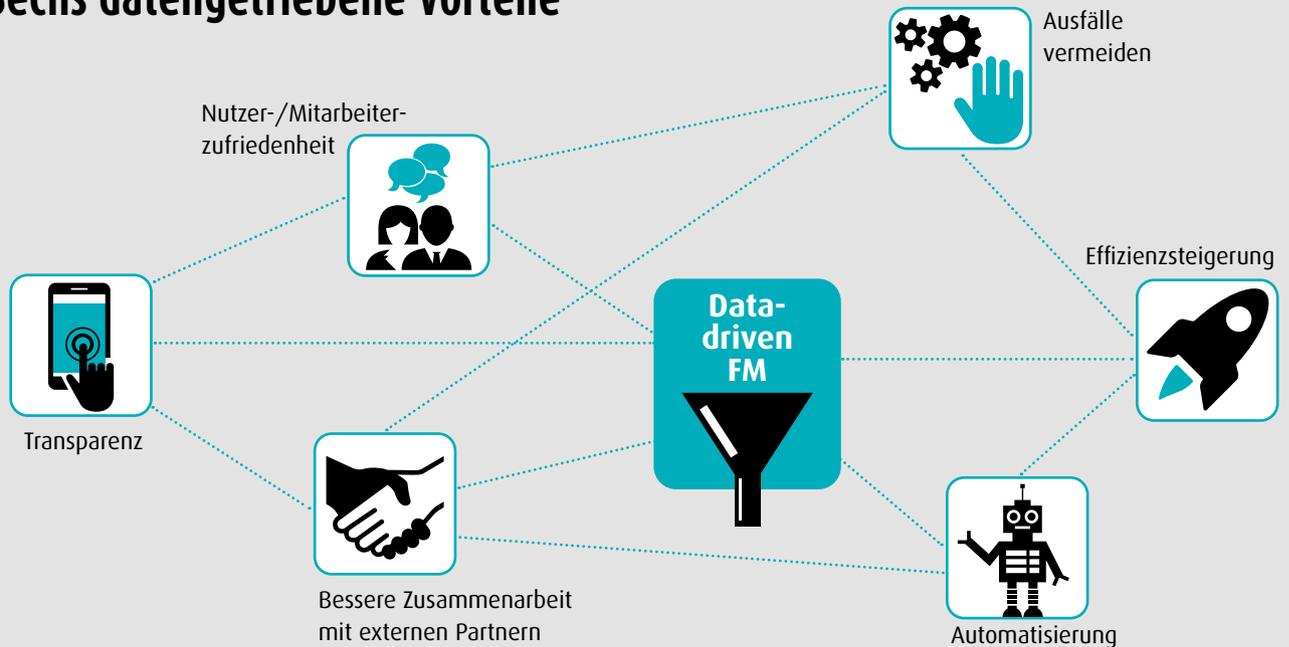
DER PROZESS KANN DURCHAUS MEHRERE JAHRE DAUERN. DAS IST VÖLLIG IN ORDNUNG

Seinen Branchenkollegen rät Niesen, der Digitalisierung neugierig gegenüberzustehen und Rückschläge einzuplanen. Der gesamte Prozess könne durchaus mehrere Jahre dauern, „und das ist völlig in Ordnung“. Wichtig ist es seiner Meinung nach, das gesamte Unternehmen auf den Prüfstand zu stellen und Mitarbeiter und Kunden einzubinden. Und jeder sollte eine Lösung suchen, die zu ihm und zu seinem Unternehmen passt (siehe auch Liste links). «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

1. Digitalisierung ist mehr als die Einführung einer neuen Technik. Arbeitsabläufe, Strukturen im Unternehmen, Hierarchien: All dies gehört im Transformationsprozess mit auf den Prüfstand.
2. Nicht in Aktionismus verfallen, aber auch nicht den Kopf in den Sand stecken. Wichtig ist, bei der Digitalisierung Schritt für Schritt vorzugehen.
3. Die Vorgehensweise der Wettbewerber kann Orientierung bieten. Wichtiger ist aber eine individuelle Lösung, die zum Unternehmen passt.
4. Scheitern gehört dazu! Hilfreich ist es, verschiedene Methoden und Werkzeuge auszuprobieren.
5. Besonders für kleine Unternehmen: so viel wie möglich selbst machen. Externe Berater kennen die Firma und die Ansprüche nicht so gut wie der Geschäftsinhaber.
6. Auch wenn es einfacher erscheint: Software-Komplettlösungen bieten meist nicht alles, was das Unternehmen benötigt. Bei der Wahl verschiedener Anbieter ist man zudem unabhängig.
7. Nicht zu viele technische Neuerungen auf einmal einplanen und die Einführung zeitlich in Phasen mit geringerem Arbeitsaufkommen legen.
8. Die Mitarbeiter in den Digitalisierungsprozess einbeziehen und ihr Fachwissen nutzen.
9. Die Kunden nicht vergessen! Neuerungen sollten offen kommuniziert werden. Neue Tools lassen sich gut an einer Testgruppe ausprobieren.

Sechs datengetriebene Vorteile



Quelle: Lunendonk & Hossentfelder GmbH

Digitaler Workflow ist möglich

Zunehmend werden komplexe Immobilienzustands- und -nutzungsdaten erzeugt. Ihre Langzeitauswertungen ermöglichen fortwährende Optimierungen. Doch dafür müssen Facility Manager auch das Bewusstsein für digitale Prozesse haben – oder entwickeln.

Seit dem Beginn der Debatte um die Digitalisierung der Immobilienbewirtschaftung und des Facility Managements im Besonderen haben zahlreiche PropTechs und Dienstleister spannende Lösungen für eine Vielzahl von einzelnen Prozessen entwickelt. Diese generieren im Realbetrieb spürbare Mehrwerte. Die Bewirtschaftung von Gewerbeimmobilien ist jedoch – abhängig von der Anzahl und der Komplexität der Immobilientypen – ein hochindividueller Prozess, der bis heute von vielen manuellen Handgriffen und Kontrollen geprägt ist.

DIGITALISIERUNG BRINGT EIN PORTFOLIO NEUER TECHNOLOGIEN MIT SICH Gleichzeitig verändern sich die Anforderungen an die Bewirtschaftung: Die Gebäudetechnik wird zunehmend komplexer und die Nutzung von Immobilien wandelt sich. Ein Beispiel ist der aktuelle Pandemieschutz, der noch 2019 in den Bewirtschaftungskonzepten bestenfalls eine untergeordnete Rolle gespielt hat. Bei der Implementierung von neuen und veränderten Lösungen kommt immer öfter Technik zum Einsatz, die Daten produziert. Das ist eine wichtige Voraussetzung für die Digitalisie-

rung des Facility Managements als integral zu steuernder Prozess im Unterschied zu den heute schon verfügbaren digitalisierten Einzellösungen wie die Erfassung von Nutzungsdaten in Waschräumen oder Aufzügen.

Wesentlich für die Digitalisierung ist ein ganzes Portfolio an neuen Technologien wie Sensorik, Internet of Things, Künstliche Intelligenz oder Machine Learning. Damit der Facility-Management-Prozess digitalisiert werden kann, müssen die einzelnen Datenquellen und Technologien miteinander verknüpft werden.

WHITEPAPER

Dieser Beitrag basiert auf dem Whitepaper „**Digitales Facility Management – Mit datengetriebenen Servicemodellen zum strategischen Partner**“, das die Lünenonk & Hossenfelder GmbH mit freundlicher Unterstützung von Gegenbauer erstellt hat.

Es steht zum kostenlosen Download unter www.luenendonk.de bereit.



Der zentrale Mehrwert von datengetriebenem Facility Management ist der Überblick über alle bewirtschaftungsrelevanten Informationen durch ein kohärentes System. Das ermöglicht sowohl einen hohen Automatisierungsgrad von zuvor manuellen Tätigkeiten als auch in manchen Fällen Remote Services. Gerade in Pandemie-Zeiten ist das nicht nur ein Effizienzgewinn, sondern auch ein Beitrag zum Gesundheitsschutz. Durch die zentrale Erfassung und Verarbeitung der Daten entstehen komplexe Immobilienzustands- und Nutzungsdaten, die auf Basis von Langzeitdaten Optimierungen ermöglichen.

Bei Wartungs- und Reparaturprozessen ist heute bereits ein vollkommen digitaler Workflow möglich. Ein Sensor erkennt zum Beispiel atypisches Verhalten einer Heizungsanlage und meldet die Störung. Der Objektmanager erhält die Meldung, kann remote auf alle Informationen zugreifen und weitere Maßnahmen per Knopfdruck beauftragen. Ist eine manuelle Reparatur notwendig, schlägt das System mithilfe von Datenanalyse und Künstlicher Intelligenz Ersatzteile vor. Der Servicetechniker protokolliert seine Tätigkeit mit Arbeitszeit, durchgeführten

Arbeitsschritten und Foto der erbrachten Leistung direkt im System. Alle Vorgänge sind transparent und in Echtzeit im Dashboard einsehbar. Sämtliche Daten des Störungsvorfalles – also die Störung an sich wie auch die Lösung – werden gespeichert und lassen sich für die Zukunft effizienzsteigernd nutzen. Daten stehen zudem im Mittelpunkt des Verbrauchsmonitorings. Eine zentrale und stetige Überwachung der Verbrauchsdaten steigert die Energieeffizienz und deckt Missstände auf. So kann der Facility Manager auf Basis von Daten Entscheidungen treffen und bei Bedarf eingreifen. Datengetriebenes Facility Management automatisiert diesen manuellen Überwachungsprozess, indem selbstlernende Systeme rund um die Uhr die Verbräuche der Immobilie analysieren und vom Standard abweichende Zustände korrigieren oder ein Ticket auslösen. Außerdem steuern intelligente Systeme das Gebäude nutzungsabhängig auf Basis aktueller Daten. Das führt zu höherer Effizienz.

Immobilien- und Nutzerverhalten geben Aufschluss über das Nutzerverhalten. Die Kenntnis darüber wird verwendet, um das Nutzererlebnis zu steigern. Das wirkt sich langfristig positiv auf die Arbeitgebermarke aus. Sensoren erfassen zum Beispiel die Nutzungsgewohnheiten der Mitarbeiter im Bereich der Aufzüge. Diese werden daraufhin so gesteuert, dass sie in stark frequentierten Zeiten direkt bereitstehen. Das verkürzt Wartezeiten, steigert die Zufriedenheit der Mitarbeiter und reduziert unnötige Fahrten.

DATEN ERMÖGLICHEN PROGNOSEN ÜBER DAS ZUKÜNFTIGE NUTZERVERHALTEN

Ein Beispiel ist das Bürogebäude Cube am Berliner Hauptbahnhof. Sensoren liefern dem System sämtliche Nutzungsdaten der Mieter und Informationen aus der Umwelt. Dadurch lernt das System die Gewohnheiten und Bedürfnisse der einzelnen Mieter, optimiert dementsprechend den Betrieb automatisch und stellt für Nutzer individuelle und relevante Informationen und Angebote zur Verfügung. Die genannten Beispiele bedienen sich überwiegend der deskriptiven Analyse, in der die Daten bereits vergangene

Tatsachen beschreiben. Einige Anwendungen blicken aber auch bereits voraus und treffen Vorhersagen über die Wahrscheinlichkeit zukünftiger Ereignisse. Die Daten ermöglichen folglich Prognosen für das zu erwartende Verhalten von Nutzern und Anlagen. Mit einem höheren Grad an Intelligenz werden die Analysen theoretischer: Szenarioanalysen ergänzen die prädiktive Untersuchung, erörtern auf Basis der Daten Alternativen und untersuchen deren Eintrittswahrscheinlichkeiten und Implikationen. Resultat ist ein Handlungsvorschlag mit dem Ziel, zukünftige Ereignisse entweder zu vermeiden oder herbeizuführen. Darauf aufbauend trifft das System Entscheidungen ohne menschliche Interaktion.

Das Gebäudemanagement hat direkt und indirekt Einfluss auf Vermögenswerte und beeinflusst damit unweigerlich den Unternehmenserfolg. Zukünftig geht es nicht mehr nur um Services, sondern um Erlebnisse für Mitarbeiter in Gebäuden. In der Nutzung intelligent verarbeiteter Daten liegt der Schlüssel zur Zukunft des Facility Managements. Dienstleister tun gut daran, ihr eigenes Leistungsportfolio in diese Richtung zu erweitern oder Kooperationspartner dafür zu finden. So unterstützen sie nicht zuletzt auch ihre Kunden bei der digitalen Transformation. «

Thomas Ball & Lena Krumm, Mindelheim

AUTOREN



Thomas Ball, Partner, und **Lena Krumm**, Junior Consultant, bei Lünenonk & Hossenfelder GmbH

Immobilien- verwaltung



Crem Solutions GmbH & Co. KG

Christian Westphal
Balcke-Dürr-Allee 1
40882 Ratingen

Tel.: 02102 5546-220
cwestphal@crem-solutions.de
www.crem-solutions.de

Produkte
iX-Haus, iX-Haus plus,
iX-Haus plus IHS,
Cobundu Smart
Building, Partner-
lösungen & Schnitt-
stellen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23

GiT Unternehmensgruppe



Oliver Skrzypczyk
Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 Gelsenkirchen

Tel.: 0209/7090 - 404
oliver.skrzypczyk@git.de
www.git.de

Produkte
realax Software-
lösung, Immobilien-
verwaltung, Finanz-
& Anlagenbuch-
haltung, Facility
Management, ERP

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29

ista Deutschland GmbH



Christian Barden
Luxemburger Straße 1
45131 Essen

Tel.: 0151 59908833
Christian.Barden@ista.de
www.ista.de

Produkte
Heizkostenabrech-
nung, Hausneben-
kostenabrechnung,
Trinkwasseranalyse,
Energieausweis,
Rauchwarnmelder
und -service

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 64/65



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 Wodis Yuneo,
Aareon Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion,
Digitale Lösungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21



Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam
Heiðestraße 8
10557 Berlin

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

Produkte
Webbasierte IT-Lösun-
gen, ERP-System
WOWIPORT, Manage-
mentinform. WOWICON-
TROL, Kollaboration mit
WOWICONNECT, Digita-
lisierungsberatung

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 Ökosystem 360°
WoWi, Haufe axera -
das Cloud-ERP, Haufe
wowinex, Haufe Power
Haus, Fachwissen und
Weiterbildung, Beratun-
gen und Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

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 34/35



control IT Unternehmensberatung 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



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

Hausbank München eG



Georgios Triantafyllidis
Sonnenstraße 13
80331 München

Tel.: 089 55141-430
georgios.triantafyllidis@
hausbank.de
www.hausbank.de

Produkte
Verwalterssoftware
VS3, Integriertes
Banking, CRM-Tool
VS3+, HB-Kauttionen,
WEG-Darlehen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

ALCO Computer Dienstleistungs GmbH



Alexander Vargas
Rahlstedter Str. 73-75
22149 Hamburg

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

Produkte
ALCO HOUSE



CAJAC Solutions GmbH

Barbara Graupner **Produkte**
 Stoke-on-Trent Str. 1 CAJAC HV
 91058 Erlangen (CRM-Software)

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



**Deflize
 und Partner GmbH**

Volkmar Deflize **Produkte**
 Hoher Weg 2 SIDOMO
 67067 Ludwigshafen

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



**GFAD
 Softwarehaus GmbH**

Ulrice Hübner **Produkte**
 Huttenstr. 34/35 haussoft
 10553 Berlin

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



Software24.com GmbH

Susanne Leitner **Produkte**
 Eichbichlstr. 1 Win-CASA
 83071 Stephanskirchen

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



Villa Software GmbH

Lerchenfeld 3 **Produkte**
 22081 Hamburg Hausverwaltung für
 Windows

www.villasoft.de

Domus Software AG

85521 Ottobrunn

Immoware24 GmbH

6110 Halle

Michael Fraberger GmbH

82319 Starnberg

Facility Management



CAJAC Solutions GmbH

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

Produkte
CAJAC HV
(CRM-Software)

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

IMS

46539 Dinslaken

Planon GmbH

47051 Duisburg



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 Wodis Yuneo,
Aareon Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion,
Digitale Lösungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

FaciWare GmbH

83022 Rosenheim

getFM by Facility Consultants GmbH

71083 Herrenberg

Korasoft GmbH

72631 Aichtal

Yardi Systems GmbH

55120 Mainz



GIT Unternehmensgruppe

Oliver Skrzypczyk
Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 Gelsenkirchen

Tel.: 0209/7090 - 404
oliver.skrzypczyk@git.de
www.git.de

Produkte
realax Software-
lösung, Immobilien-
verwaltung, Finanz-
& Anlagenbuch-
haltung, Facility
Management, ERP

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29

FaMe Facilities Management Software GmbH

28876 Oyten

Graphisoft Center Rhein Main

55122 Mainz

Loy & Hutz

79110 Freiburg

Mess- und Energiedienstleister

Fachartikel

Die Konnektivität im Gebäude ist hochkomplex

Der Smart Meter Rollout ist die Basis für neue nachhaltigkeits- und kundenorientierte Geschäftsmodelle

60

Unternehmenspräsentation

ista Deutschland GmbH

64

Anbieterübersicht

66

Die Konnektivität im Gebäude ist hochkomplex

Der Smart Meter Rollout ist die Basis für neue nachhaltigkeits- und kundenorientierte Geschäftsmodelle auch in der Wohnungswirtschaft. Das Ziel ist eine automatisierte Gebäudetechnik auf Grundlage digitaler Prozesse. Die Heizkostenabrechnung ist bloß der Anfang.

Mit dem Smart Meter Rollout geht es – nach einigen Startschwierigkeiten bei der Zulassung der Gateways, also den übergeordneten Datensammeln – mit drei Jahren Verspätung los. Das Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) nimmt dabei die Netzbetreiber in die Pflicht. Sie sind der Akteur, der den Smart Meter Rollout umsetzen muss.

Der Rollout begann Ende 2019 bei Stromkunden, die mehr als 6.000 kWh Strom im Jahr verbrauchen. Diese müssen mit intelligenten Messsystemen, also Smart Metern sowie Gateways, ausgerüstet werden. Parallel werden Stromkunden mit weniger als 6.000 kWh Verbrauch im Jahr mit einem Smart Meter ausgestattet. Die Smart Meter müssen für die Fernkommunikation mit einem Gateway verbunden sein. Ohne diese Verbindung müssen die Kunden oder ein Ableser weiterhin selbst ablesen, eine Fernablesung ist dann nicht möglich.

IM PRINZIP KÖNNEN SO ALLE VERBRÄUCHE FERNAUSGELESEN WERDEN Die derzeit ausgerollte Infrastruktur besteht aus Smart Metern und dem Gateway, das die Daten sammelt und an die Netzbetreiber weiterleitet. Für diese Weiterleitung bedarf es eines Kommunikationsnetzes. Dank moderner BUS-Systeme kann man hier an vorhandene Kommunikationsnetze andocken. Vorrangig verwendet werden dafür aber der Mobilfunk (idealerweise im LTE-Standard) oder Breitbandkabel (An-

schluss per Hutschienen-Kabelmodem). „Hier sind auch die BSI-Richtlinien zu berücksichtigen. Eine Nutzung von Weitverkehrsnetzen oder nicht zertifizierten Anschlüssen ist nicht ohne Weiteres erlaubt“, so Sebastian Groß, Leiter Digitales Gebäudemanagement bei Vodafone. Dies erhöhe Aufwand und Kosten. Nach seiner Kenntnis setzten die bisher aktiven Anbieter primär auf Mobilfunk, da damit die Anforderungen flächendeckend erfüllt werden könnten. Jedoch komme es dann wieder zu Schwierigkeiten beim Empfang im Keller. Einfach einen vorhandenen Internetzugang zu nutzen sei wegen der BSI-Richtlinien nicht zulässig.

Ist solch ein System erst einmal installiert, können auch alle anderen Verbräuche in einem Haus von Gas, Wärme, Wasser bis zur Müllbeseitigung digital erfasst, fernausgelesen und verarbeitet werden, also bis hin zur Rechnungslegung. Allerdings ist dies rechtlich gesehen nur für Strom vorgesehen. Eine Ausweitung auf alle anderen Medien bleibt dem Eigentümer oder Verwalter der Immobilie vorbehalten, ist aber in jedem Falle ratsam. Brunata-Metrona bietet etwa schon jetzt solch ein Multimetering, in dem Fernwärme und Wasser eingebunden und fernauszulesen sind. „Besonders die Betriebskostenabrechnungen auf Haus- und Wohnungsebene werden für die Wohnungswirtschaft spürbar komfortabler“, so Stephan Köslin, Geschäftsführer der von Brunata-Metrona eigens

dafür gegründeten Tochter BlueMetering. Die daraus entstehenden neuen Geschäftsfelder rund um das intelligente Messsystem bieten der Wohnungswirtschaft zahlreiche Lösungen, um eigene Prozesse zu vereinfachen, Kosten zu sparen und neue Services anzubieten.

VIELE VOR-ORT-TERMINE KÖNNEN KÜNFTIG ENTFALLEN Die Implementierung eines solchen Systems stellt eine Investition dar. Dennoch: „Der Smart Meter Rollout ist für die Wohnungswirtschaft die Basis für neue nachhaltigkeits- und kundenorientierte Geschäftsmodelle – etwa durch die Anbindung von zusätzlichen Sparten zusammen mit der Heizkostenabrechnung“, so Köslin. Mieter oder Nutzer hätten den Vorteil, sich jederzeit über ihre Verbräuche informieren zu können. Das wiederum könnte in der nächsten Stufe dazu führen, im Sinne eines Smart Homes Verbräuche zu steuern und anzugleichen, also etwa für energieintensive Verbraucher günstige Tarife nachts zu nutzen. In der Industrie 4.0 ist das schon lange gang und gäbe.

Die intelligenten Messsysteme übermitteln die Daten digital und sicher verschlüsselt zur Darstellung in Online-Portalen oder Apps, mit denen Immobilienverwalter und Mieter die Verbräuche jederzeit im Detail verfolgen können. Vor-Ort-Termine zur Geräteablesung in den Wohnungen entfallen – ebenso wie die bisher notwendige Terminabstim-



Moderne Messtechnik kann alle Verbräuche in einem Haus von Gas, Wärme, Wasser bis zur Müllbeseitigung digital erfassen, fernauslesen und verarbeiten.

Experten



„Betriebskostenabrechnungen werden für die Wohnungswirtschaft spürbar komfortabler.“

Stephan Köslin,
Geschäftsführer der Brunata-Metrona-Tochter BlueMetering



„Vielen Immobilienunternehmen wird jetzt klar, dass sie keine Datenhoheit haben.“

Sebastian Groß,
Leiter Digitales Gebäudemanagement bei Vodafone

„Dies ist für die Wohnungswirtschaft vor allen Dingen komfortabel und wesentlich schneller“, stellt Köslin klar. „Übertragungsfehler und nachträgliche Abrechnungskorrekturen werden vermieden – ein enormer Vorteil für unsere Kunden.“ Das setzt aber das Einverständnis des Mieters voraus, dass der Verwalter die Daten auch nutzen darf. Das wichtigste Argument für die Immobilienwirtschaft ist derzeit jedoch die Datenhoheit. „Vielen Immobilienunternehmen wird erst jetzt klar, dass sie gar keine Hoheit über die in ihren Objekten entstehenden Daten haben“, so Groß. Auch die gesetzlichen An-

forderungen aus Gebäudeenergiegesetz (GEG), Energieeffizienz-Richtlinie (EED) oder Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) spielen bei den Überlegungen eine Rolle. Hinzu kommen Fragestellungen, die den Internetzugang und die Vernetzung innerhalb der Liegenschaften betreffen. „Wie herausfordernd es sein kann, an jedem Ort für stabile Konnektivität zu sorgen, ist den meisten gar nicht bewusst. Zudem muss stets die Datensicherheit gewährleistet sein“, so Groß.

Der Vodafone-Manager hält es für wenig sinnvoll, wenn für jede Anwendung ein eigenes Gateway installiert »

werden müsse. Besser sei es, die Lösungen zu bündeln, die Daten gesichert über eine gemeinsame Infrastruktur zu übermitteln und dann auszuwerten. Erst dadurch werde eine umfassende Digitalisierung möglich, die für eine bessere energetische Gebäudeeffizienz Sorge und Kosten senke.

Vodafone hat deshalb eine Lösung entwickelt, die diesen Gedanken aufgreift und eine Vielzahl verschiedener Übertragungsprotokolle unterstützt. Das Angebot nennt sich Gebäudekonnektivität 4.0 und besteht aus drei Komponenten: Gateways für die Inhaus-Installation, eine dazugehörige Datenplattform mit Webapplikation und Schnittstellen zur Weiterverarbeitung der Daten sowie ein angebundenes Ökosystem, zu dem Lösungen für smarte Gebäudetechnik gehören. Das System ist offen konzipiert, sodass sich prinzipiell jede Art von verbauter Technik integrieren lässt.

DIE KOMPLEXITÄT DES THEMAS FÜHRT TEILWEISE ZU VORBEHALTEN Vodafone hat bereits eine Vielzahl smarter Lösungen von Marktteilnehmern in das eigene System eingebettet und bietet einige Anwendungen direkt als Partnerlösung an. Über Vodafone Uplift, das Accelerator-Programm für Start-ups von Vodafone Deutschland, unterstützt Vodafone darüber hinaus die Entwicklung des „Klimagriffs“, eines smarten Fenstergriffs. Die Lösung der Smart-Klima aus Solingen für die intelligente Optimierung von Gebäuden meldet zuverlässig, wenn die Zeit zum Lüften gekommen ist, gibt die Länge der Lüftungsphase vor und speichert auf Wunsch Temperatur, Feuchtigkeits- und die wichtigen CO₂-Daten.

In der Wohnungswirtschaft stößt die Digitalisierung aufgrund der Komplexität teilweise auf Vorbehalte. Viele Wohnungsunternehmen neigen dazu, nur die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen, sagen Branchenbeobachter. So wird dann einfach nur ein Smart Meter Gateway installiert, weil es der Gesetzgeber fordert. Zur zunehmenden Komplexität tragen auch neue Marktteilnehmer bei, die ihren Kunden nicht nur das Gateway anbieten, sondern im Rahmen eines Gesamtpakets

INTERVIEW MIT DENNIS NASRUN

„Es ergeben sich Umsatz- und Kostensenkungspotenziale“

Herr Nasrun, wie nutzen Sie im Unternehmen den Smart Meter Rollout für neue Geschäftsmodelle in Bezug auf die Immobilienwirtschaft? Das wichtigste Geschäftsmodell ist Mieterstrom. Wir haben schon mehr als 600 Mieterstrom-Projekte als wettbewerblicher Messstellenbetreiber umgesetzt. Dabei setzen wir ganz unterschiedliche Messkonzepte mit Photovoltaik, Blockheizkraftwerken oder Brennstoffzellen, Stromspeichern oder Elektromobilität um. Für die Wohnungswirtschaft bieten sich hier zusätzliche Umsatz- und Wertschöpfungspotenziale. Außerdem trägt es zum Wohnwert einer Immobilie bei. Perspektivisch ergibt sich für die Immobilienwirtschaft durch die Umstellung auf das Liegenschaftsmodell einerseits und den Rollout andererseits der Druck, auch den Messstellenbetrieb inklusive Submetering in einheitliche Hände zu geben.

Haben Sie dafür eigene Technik entwickelt? Wir entwickeln schon sehr lange entsprechende Lösungen – unser Gateway, das Discovery-Portal zur Verbrauchsvisualisierung und viele individuelle digitale Lösungen in Spezialbereichen.

Wie läuft die Zusammenarbeit mit der Immobilienwirtschaft hinsichtlich der Implementierung der intelligenten Messsysteme? Das kommt immer ein wenig auf die Gesamtkonstellation an. Mit unserem Partner Einhundert Energie etwa sind wir im Bereich Mieterstrom ein eingespieltes Team. Einhundert hat ein sehr partnerschaftliches Verhältnis zu Immobiliengesellschaften.

Haben Sie einen Zeitplan, der sich am Rollout orientiert, oder geben Sie ein eigenes Tempo vor? Wir orientieren uns jeweils am Tempo unserer Partner – also dem jeweiligen Energieversorger oder Immobilienverwalter. Bei schnell wachsenden Start-ups wie Einhundert Energie, Enpal oder Sonnen ist das Tempo höher als bei Stadtwerken, die sich eher an den Verpflichtungen orientieren.

Wie ist Ihr derzeitiger Eindruck vom Verhältnis Immobilienwirtschaft – Smart Meter Rollout? Wir spüren die wachsende Nachfrage aus der Immobilien- und Wohnungswirtschaft – etwa bei Unternehmen, die Mieterstromprojekte realisieren möchten. Hier gibt es zunehmend größere Gesellschaften, die vorpreschen, sich zu einem breiten Mieterstrom-Ausbau bekennen und hierüber ihre Gebäude fit für die Zukunft machen. Aber es gibt natürlich auch andere Beispiele von Immobiliengesellschaften, die nach wie vor abwartend agieren, weil ihnen womöglich die Gesamtstrategie fehlt, was in welcher Priorität und Reihenfolge zu tun ist.

Welche möglichen Vorteile bietet davon abgesehen das smarte Messen generell für die Immobilienwirtschaft? In erster Linie ergeben sich Umsatz- und Kostensenkungspotenziale, im Fall von Mieterstrom durch die Rolle als Energieversorger. Mit unseren Lösungen, insbesondere auch der Echtzeit-Erfassung der Erzeugungs- und Verbrauchsdaten, ermöglichen wir Community-Modelle wie das von Sonnen ebenso wie variable Stromtarife von Tibber oder aWATTar.



„Wir spüren die wachsende Nachfrage aus der Immobilien- und Wohnungswirtschaft – etwa bei Unternehmen, die Mieterstromprojekte realisieren möchten.“

Dennis Nasrun, Chief Commercial Officer beim Metering-Spezialisten Discovery

auch gängige Dienstleistungen der klassischen Messdienstleister integrieren. So entsteht dann schnell der Eindruck, die Immobilie wäre durch den Einbau eines Gateways smart und die Digitalisierung vollendet.

Bei Sebastian Groß sorgt dies für Unverständnis: „Digitalisierung ist mehr als nur das Auslesen von Stromzählern. Eigentlich geht es doch um die Automatisierung von Gebäudetechnik und die Digitalisierung von Prozessen.“ Nur so ließen sich langfristig die Potenziale der Digitalisierung heben, und nur so bekämen Immobilienverwalter einen übergreifenden datengetriebenen Blick auf die eigenen Immobilien. Auf dem Weg zur Digitalisierung sieht der Vodafone-Manager die großen Wohnungsunternehmen im Vorteil: „Diese verfügen in der Regel über eine eigene IT-Abteilung

und Spezialisten für smartes Gebäude- und Energiemanagement.“ Bei kleineren Wohnungsunternehmen hingegen sind die Ressourcen und das Know-how oftmals begrenzt: „Dort gibt es meist nur einen IT-Administrator, der nun auch für den Smart Meter Rollout zuständig ist.“ Für den Vodafone-Manager ist dies die größte Herausforderung auf dem Weg ins Digitale: „Es geht um mehr als nur die Frage, ob ein Smart Meter Gateway in jedes Haus muss. Im Zentrum der Überlegungen muss der sichere Zugriff auf die Daten stehen, unabhängig vom verwendeten Übertragungsmedium und der verwendeten Hardware.“ Das Gateway sei deshalb nur das Mittel zum Zweck. Es sammle Daten mittels mobiler Netze ein und überbrücke kurze Entfernungen. Erst danach beginne die eigentliche Arbeit, für die es schon bei der Planung einer ganzheitlichen Betrachtung bedürfe.

AUF OFFENE KONNEKTIVITÄTS- UND DATENPLATTFORMEN SETZEN

Gebäudekonnektivität 4.0 berücksichtigt diese Anforderungen und verarbeitet auch die Daten eines Gateways. „Unseren Kunden in der Wohnungswirtschaft bieten wir somit eine einfach zu implementierende Lösung, mit der sämtliche Daten herstellerunabhängig und zentral erfasst werden“, sagt Groß. Dies gelte für alle Komponenten der Gebäudetechnik im Sinne des Internet of Things (IoT), aber auch für die Versorger wie Strom-, Wasser- oder Entsorgungswerken. Die erhobenen Datensätze sind bei Gebäudekonnektivität 4.0 in einer zentralen Datenbank gespeichert. In einem Webportal werden sie übersichtlich dargestellt und können kontrolliert verarbeitet und im Bedarfsfall weitergegeben werden.

„Am Ende des Tages zählt die Kilowattstunde, die im Protokoll hinten rauskommt, nicht aus welchem Netz oder welchem Gateway sie kommt. Deshalb sollte die Wohnungswirtschaft auf offene Konnektivitäts- und Datenplattformen setzen und das Smart Meter Gateway nur als einen von vielen Bausteinen bei der Digitalisierung betrachten“, rät Vodafone-Manager Groß. «



Wir machen Gebäude nachhaltig wertvoll.

Die Basis für unsere Produkt- und Service-Welt ist digital. Wir managen Daten und Prozesse für ein klimafreundliches, sicheres und komfortables Gebäude.

ista Deutschland GmbH

Luxemburger Straße 1
45131 Essen
Tel. +49 (0) 201 459-02
Fax +49 (0) 201 459-3630
info@ista.de
http://www.ista.de

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



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

DAS UNTERNEHMEN

ista macht Gebäude für Bewohner und Besitzer nachhaltig wertvoll. Dazu managen wir Daten und Prozesse, durch die Immobilien klimafreundlich, sicher und komfortabel werden. Bewohner und Besitzer können mit unseren Produkten und Services Energie sparen und gemeinsam zum Klimaschutz beitragen. Die Basis für unsere Produkt- und Service-Welt ist digital. Als Innovationstreiber richten wir unsere Infrastruktur konsequent auf das Internet of Things aus. Wir haben bereits heute weltweit über 30 Millionen Connected Devices im Einsatz und entwickeln Lösungen für das intelligente und energieeffiziente Gebäude von morgen. Wir beschäftigen über 5.800 Menschen in 22 Ländern, unsere Produkte und Services werden weltweit in über 13 Millionen Nutzeinheiten eingesetzt.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Facilio ist die ganzheitliche Plattform für das Immobilienmanagement. Hier bearbeiten Sie Vorgänge, interagieren mit Mietern und Dienstleistern und legen alle Dokumente zu Objekten ab. Sie vereinfachen Prozesse und steigern so die Effizienz Ihrer täglichen Arbeit. Eine Anbindung an ERP Systeme ist problemlos möglich.

EcoTrend ist die smarte Verbrauchsinformation für Bewohner. Sie erhalten automatisch und regelmäßig per iOS-/Android-App, per Web oder per E-Mail ihre Verbrauchsinformation. Es stehen weitere Servicevarianten zur Verfügung: Hier werden Verbrauchsinformationen über die facilioo-Plattform oder per Schnittstelle in bestehende Kommunikationslösungen bereitgestellt.

MinuteView ist die All-in-One Lösung für modernes Energiedatenmanagement. Das digitale Power Tool unterstützt Industrie- und Gewerbekunden bei der Senkung ihrer Energiekosten und der Verbesserung der CO₂-Bilanz.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Immobilienverwaltung,
Mess- und Energiedienstleister

Produktname

Heizkostenabrechnung, Hausnebenkostenabrechnung, Trinkwasseranalyse, Energieausweis, Rauchwarnmelder und -service

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1957

Anzahl Niederlassungen

17

Mitarbeiterzahl

über 5.800 weltweit

Referenzkunden

Auf Anfrage

Zusatzleistungen

MinuteView - das digitale Power Tool

ANSPRECHPARTNER



Ansprechpartner facilioo Senior Venture Architect

Christian Barden
Tel. 0151 59908833
Christian.Barden@ista.de



Ansprechpartner MinuteView Head of Commercial & Industrial

Christoph Klinck
Tel. 0201 4593313
Christoph.Klinck@ista.de

Mess- und Energiedienstleister

Bittner + Krull Softwaresysteme GmbH

81541 München

Mainova AG

60486 Frankfurt am Main

Qivalo GmbH

68161 Mannheim



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 Wodis Yuneo,
Aareon Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion,
Digitale Lösungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

BRUNATA-METRONA GmbH

50354 Hürth

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG

70771 Leinfelden-Echterdingen

SMARVIS GmbH

99098 Erfurt



ista Deutschland GmbH

Christian Barden
Luxemburger Straße 1
45131 Essen

Tel.: 0151 59908833
Christian.Barden@ista.de
www.ista.de

Produkte
Heizkostenabrech-
nung, Hausneben-
kostenabrechnung,
Trinkwasseranalyse,
Energieausweis,
Rauchwarnmelder
und -service

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 64/65

GEMAS GMBH

71706 Markgröningen

noventic GmbH

20097 Hamburg

Techem GmbH

65760 Eschborn

Building Information Modeling

Fachartikel

Smart Building & Sicherheit

Building Information Modeling simuliert im Bereich der Gebäudetechnik und -sicherheit modellhaft alle Gewerke

68

Anbieterübersicht

72

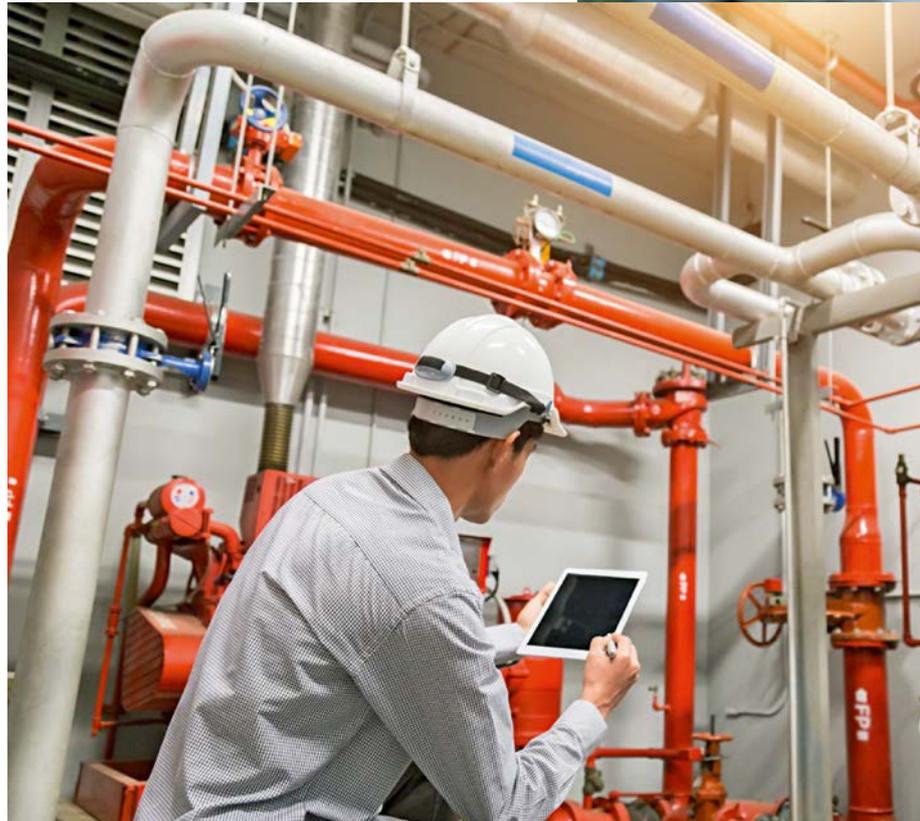
Die Königsdisziplin der digitalen Simulation

Building Information Modeling überträgt die gesamte Gebäudetechnik in ein virtuelles Modell. Für die Gebäudesicherheit ist das essentiell. Alle Gewerke können simuliert werden.

Noch vor einer Generation war ein Gebäude ein relativ einfaches Konstrukt. Mit dem Siegeszug digitaler Technologien hat sich dies fundamental gewandelt. Moderne Baukonzepte enthalten eine große Anzahl von Sensoren, Aktoren und anderen technischen Hilfsmitteln, die es erlauben, Gebäude durch Vernetzung der vielen eingesetzten Geräte über das Internet zu managen und dieses Management auch weitgehend zu automatisieren. Vor allem in großen Gebäuden oder umfangreichen Gebäudekomplexen müssen zu diesem Zweck sehr viele technische Einheiten untereinander kommunizieren können. Dies geschieht über so genannte Gateways, aus Hard- und Software bestehende elektronische Komponenten, die Verbindungen zu den Geräten etwa der Gebäudesteuerungs- und Gebäudemanagementsysteme in einem Netzwerk herstellen.

Die automatische Bedienung, Steuerung, Regelung, Optimierung und Überwachung der technischen Geräte wird zunehmend zur Norm, da sich damit Prozesse und Infrastrukturen vereinfachen und Kosten sparen lassen. Gebäudeautomatisierungssysteme integrieren die verschiedenen Komponenten der Gebäudeleittechnik zu einer intelligenten und effizienten Managementlösung.

Besondere Vorteile bietet die Gebäudeautomatisierung auf dem Sektor Sicherheit. Digitale Überwachungs- und Sicherheitssysteme liefern Daten, die das Personal entlasten, die Reaktions- »



Aktuelle Sicherheitssysteme

stützen sich heute alle auf digitale Verfahren. Durch Vernetzung über das Internet lassen sich aus den einzelnen Sicherheitselementen zuverlässige Schutzarchitekturen schaffen. Dabei einzubeziehen sind unter anderem: Schließsysteme; Authentifizierungstechnologie; Überfall-, Einbruch- und Brandmeldesysteme; Videoüberwachungssysteme; Brandbekämpfungsanlagen.



zeiten verringern und durch vermehrten Einsatz von Künstlicher Intelligenz die Entscheidungsfindung hinsichtlich der Reaktion auf einen Alarm erleichtern oder die Reaktion sogar selbst initiieren können. Jedes der eingesetzten Sicherheitssysteme stützt sich heute auf digitale Verfahren. Durch Vernetzung über das Internet lassen sich aus den einzelnen Sicherheitselementen großräumige zuverlässige Schutzarchitekturen schaffen. Im Brandschutzbereich beispielsweise kann eine vernetzte Kombination aus Software-gesteuerten Videokameras mit Rauchmeldern und Brandbekämpfungssystemen wie Sprinkleranlagen oder CO₂-Löschgeräten ein reaktionsschnelles und teilweise autonomes Feuersicherheitsbollwerk erzeugen, das Fehlalarme minimiert und durch Gewinnung von Daten und ihre Analyse das nötige Wissen schafft, um potenzielle Brandursachen zukünftig ausschalten zu können.

INDIVIDUELLE RÄUMLICHE UND ZEITLICHE ZUTRITTSBERECHTIGUNGEN Mit Smart-Home-Geräten vernetzte Funk-Rauchmelder, die bei Alarm beispielsweise alle Beleuchtungselemente einschalten und die Rollläden hochfahren, sind erste Früchte der Technologiefortschritte im Bereich Internet der Dinge. Ähnliche Funktionen können als Einbruchschutz dienen, wenn etwa Sensoren an Türen und Fenstern ungewöhnliche Aktivitäten erfassen und daraufhin das Licht einschalten und Videokameras aktivieren. Dabei sind Lösungen

üblich, die zusätzlich Alarmmeldungen an entsprechend konfigurierte Smartphones senden.

Ein entscheidendes Sicherheitselement sind darüber hinaus elektronische Zutrittskontrollsysteme. Technisch bestehen sie aus einem Identifikationsmittel (berührungslos lesbarer spezieller Ausweis, Schlüsselanhänger oder Armband mit Transponder oder Zahlencode für ein Schloss), einem Lesegerät, das die Identifikationsdaten zur Verifizierung und Verwaltung an eine Zentrale weiterleitet, und einer Kontrolleinheit, die nach positiv verlaufener Überprüfung Türen und Schlösser freigibt. Der Vorteil solcher Lösungen liegt auf der Hand: Mitarbeiter und Besucher haben individuelle räumliche und zeitliche Zutrittsberechtigungen zu verschiedenen Gebäuden und Gebäudesektoren, wobei sich die Berechtigungen und Zutrittsprofile jederzeit anpassen und transparent verwalten lassen. Ein Verlust von Identifikationsmitteln führt auch nicht mehr zu der bekannten Panik bei traditionellen Schlüsselverfahren, wo ganze Schlosssysteme im Unternehmen ausgetauscht werden müssen: Die betroffenen Karten und Transponder können unverzüglich digital gesperrt werden.

Hightech-Zutrittskontrollsysteme sind heute eigenständige elektronische Wunderwerke mit intelligenten Funktionen. Ein Beispiel für den Stand der Technik ist der im letzten Sommer vorgestellte SALTO Neo Zylinder, der den schlüssellosen Zutritt an Innen- oder Außentüren

ohne elektronischen Beschlag verwaltet. Ausgestattet ist er mit einem Identifikationskartensystem mit Schreib-Lese-Funktionalität, einer auf Bluetooth basierenden Funkvernetzung und einer mobilen Zutrittslösung für die Türöffnung mit dem Smartphone. Zum Schutz vor Angriffen verwenden derartige Lösungen unterschiedliche Sicherheitsverfahren, einschließlich modernster Verschlüsselung.

HOHE KOMPLEXITÄT FÜHRT ZU NICHT UNERHEBLICHEN PROBLEMEN Die Fülle an Technologien, die zur Unterstützung von Gebäudemanagement und Gebäudesicherheit eingesetzt werden, führt natürlicherweise zu einer hohen Komplexität. Dies wiederum verlangt vom zuständigen Personal ein großes Maß an Aufmerksamkeit und Umsicht, was bei der weiter wachsenden Zahl von Sensoren und Aktoren, die alle einen ständigen Datenstrom erzeugen, zunehmend zu einem erheblichen Problem wird. Holger Maier, Product Manager Building Integration System bei Bosch Building Technologies, fasst die Situation so zusammen: „Heutzutage verwenden Gebäudebetreiber mehrere Systeme zur Überwachung und Steuerung ihrer Gebäude, von Brand- und Einbruchmeldeanlagen bis hin zu Zutrittskontroll-, Videoüberwachungs- und Gebäudeautomatisierungssystemen. Oft werden diese unterschiedlichen Systeme jedoch nicht zentral gemanagt, sondern müssen noch einzeln bedient werden. Die Überwachung, Steuerung, Verwaltung und War-



„Ob Performance-Daten in Echtzeit oder die intelligente Verknüpfung unterschiedlicher Gewerke und Systeme: Die Digitalisierung bietet bei Planung und Betrieb sicherheitstechnischer Systeme ganz neue Möglichkeiten.“

Joachim Schütz, Leiter Solutions Safety Deutschland, Siemens Smart Infrastructure



„Oft werden unterschiedliche Systeme nicht zentral gemanagt, sondern müssen noch einzeln bedient werden. Die Überwachung, Steuerung und Wartung kann deshalb eine große Herausforderung sein. Die Antwort auf diese prekäre Situation sind integrierende Lösungen, die unterschiedliche Geräte und Systeme auf einer Plattform zusammenführen.“

Holger Maier, Product Manager Building Integration System, Bosch Building Technologies

tung all dieser Systeme kann deshalb eine große Herausforderung sein.“ Dieser Ansatz sei nicht nur ineffizient, unzuverlässig und teuer, sondern auch schwer aufrüstbar, wenn sich die Anforderungen ändern. Die Antwort auf diese prekäre Situation seien integrierende Lösungen, die die unterschiedlichen Geräte und Systeme auf einer gemeinsamen Managementplattform zusammenführen, so der Bosch-Experte.

Ein Beispiel für dieses Konzept ist das Building Integration System (BIS) von Bosch, das Brand- und Einbruchmeldeanlagen, Videüberwachung, Zutrittskontrolle und Evakuierungssysteme auf einer modularen Plattform integriert. Um die je nach Unternehmen oft sehr unterschiedlichen Anforderungen an ein solches System adäquat abbilden zu können, ist BIS modular aufgebaut, sodass sich einzelne Elemente entfernen oder hinzufügen und/oder zu neuen Kombinationen zusammenbauen lassen. Die Kombination dieser Module führt jeweils zu einem individuell konfigurierten Gebäudemanagementsystem, das sich bei Änderung der Anforderungen schnell anpassen lässt.

Entscheidend für den Nutzwert derartiger Lösungen ist, dass sie einen kompletten Überblick über die gesamte Organisation mit allen Subsystemen bis hin zur Anzeige des Status einzelner Melder gewähren. Nur dann besteht auf dem Sektor Sicherheit die Möglichkeit, in Gefahrensituationen schnell und angemessen zu reagieren. Die wirksame Implementierung solcher Systeme setzt voraus, dass

das betreffende Unternehmen über eine leistungsfähige digitale Infrastruktur verfügt. Inzwischen hat die Einführung digitaler Technologien und Konzepte auch in der Immobilien- und Wohnungsbranche stark an Zugkraft gewonnen. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen, wie Joachim Schütz, Leiter Solutions Safety Deutschland bei Siemens Smart Infrastructure, erläutert: „Die Digitalisierung wird den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden von der Planung über den Bau bis zur Nutzung und Bewirtschaftung noch stärker verändern. Das bedeutet einen Paradigmenwechsel für die gesamte Branche, denn Software-basierte Systeme avancieren zum zentralen Faktor.“

WEIT MEHR ALS NUR EFFIZIENTE STEUERUNG UND ÜBERWACHUNG

In der Tat bedeutet Digitalisierung einen radikalen Perspektivwechsel vom Denken in „Geräten“ (Hardware) hin zum Denken in Konzepten und Verknüpfungen (Software). Nicht mehr der einzelne Sensor oder das einzelne Messgerät stehen im Mittelpunkt, sondern die Software-gestützte Analyse von Datenströmen und davon angestoßene Aktionen und Aktivitäten. Damit verbunden ist eine enorme Ausweitung der Möglichkeiten, die das auf diesen Analysen fußende Wissen zur Verfügung stellt. Dies erlaubt weit mehr als nur die effiziente Steuerung und Überwachung von Instrumenten und Geräten. Vielmehr wird etwa die Prognose eines Systemversagens im Rahmen des Konzepts der prädiktiven

Wartung möglich. Joachim Schütz nennt weitere Anwendungsoptionen der digitalen Technologien: „Ob Performance-Daten in Echtzeit oder die intelligente Verknüpfung unterschiedlicher Gewerke und Systeme: Die Digitalisierung bietet bei Planung und Betrieb sicherheitstechnischer Systeme ganz neue Möglichkeiten. Beispiele sind die Software-basierte Simulation einer reibungslosen Evakuierung im Brand- und Gefahrenfall und das elektronische Betriebsbuch für sicherheitstechnische Anlagen.“

Zunehmend an Bedeutung gewinnen wird in diesem Zusammenhang auch die Königsdisziplin der digitalen Simulation: der digitale Zwilling. Eine Form davon ist das bekannte „Building Information Modeling“ (BIM), mit dem im virtuellen Modell Gebäude mit allen Gewerken simuliert werden. So eröffnet sich etwa die Möglichkeit, die optimale Position von Videokameras, Brandmeldern und Löschsystemen bereits im virtuellen Modell zu ermitteln und in der Ausführung zu berücksichtigen. Die Erkenntnisse sollten auch in die Überlegungen bei der Erstellung des obligatorischen Gebäudesicherheitskonzepts einfließen, mit dem Definitionen, Prozesse, Schutzbedarfskriterien und Risikoschwellenwerte festzulegen sind. Der Virtualisierung der Planungs- und Betriebsprozesse von Gebäuden wird mit Sicherheit die Zukunft gehören. «

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

Acht Fragen

an Chief Digital Officers der Immobilienwirtschaft: Wie ist ihr Rollenverständnis? Auf welche Technologien setzen sie?

74

Anbieterübersicht

76



MARKUS ZWINGEL, Chief Digital Officer der Fürst Gruppe

Herr Zwingel, welche Rolle spielen neue Technologien in absehbarer Zeit?

Aktuell erkunden wir intensiv die möglichen Einsatzfelder von Drohnen. Besonders in unserem Segment der Sicherheitsdienstleistungen wird uns diese Technologie viel Nutzen stiften können. Ein anderes Einsatzgebiet für neue Technologien ist die Reinigung on demand. Hier kommen Sensorik und Big Data zusammen und ermöglichen uns einen neuen Blickwinkel auf unsere eigene Dienstleistung.



DR. DOMINIQUE HOFFMANN, Leiter des Bereichs Digital Advisory und Head of Innovation der Warth & Klein Grant Thornton AG

Herr Hoffmann, wie sieht die Rolle des CDO in der Praxis aus?

Der CDO wird vor allem als Innovations- und Changemanager, Technologieexperte sowie Prozessberater eingesetzt. Daneben liegen die entscheidenden Optimierungsbefürhtigen Themen vor allem auch im Backoffice. Neue Business Cases können nur dann zu Wachstum führen, wenn die Mühle im Hintergrund einwandfrei läuft.

Acht Fragen an Chief Digital Officers der Immobilienwirtschaft: Wie ist ihr Rollenverständnis? Auf welche Technologien setzen sie?



PETER WECKESSER, Chief Digital Officer bei Schneider Electric

Herr Weckesser, wie entwickelt sich Ihr Berufsbild in den nächsten zehn Jahren?

CDOs müssen auch dann ein tiefgreifendes Verständnis aller Unternehmensprozesse haben. Sie vermitteln zwischen den Welten. Der CDO muss bis dahin noch viel Basisarbeit in Bezug auf den digitalen Reifegrad leisten. Parallel dazu müssen wir Nachhaltigkeitsaspekte in alle Bereiche integrieren und diese digital managen. Digitalisierung muss auf das Konto der Sustainability Development Goals einzahlen.



JULIA EDER, Digitalisierungsbeauftragte der Gesobau AG, Berlin

Frau Eder, wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs?

Eine strategische Partnerschaft mit einem Prop- oder ConTech können wir uns durchaus vorstellen. Bei der Auswahl möglicher Partner werden wir eine Lösung für ein festgestelltes Problem suchen und nicht um einer attraktiven Lösung willen nach dem passenden Problem.



HENNING STEINBACH,
Leiter des Bereichs Digital Projects bei
Colliers International in Deutschland

Herr Steinbach, wie beseitigen Sie fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft?

Moment mal, wer nach 1985 geboren wurde, ist ein Digital Native und hat keinerlei Berührungspunkte mit Technologie. Eine andere Frage ist, wie mit technologischen Möglichkeiten umgegangen wird. Erkennen Sie die Möglichkeiten, meine Produktivität zu verbessern oder für den Kunden eine bessere Dienstleistung zu erbringen? Dafür bieten wir Tools und Schulungen an.



MARKUS HERTRICH, IT-Leiter,
BRUNATA METRONA München

Herr Hertrich, welche Ziele verfolgen Sie?

Eines unserer Ziele ist eine End-to-End-Infrastruktur. Diese unternehmensübergreifende Landschaft zu allen Geschäftspartnern und Marktakteuren beseitigt manuelle Schnittstellen. Mit Big-Data-Analysen im firmeneigenen Rechenzentrum schaffen wir Mehrwerte für unsere Kunden. Smart Metering, Smart Home und IoT erfahren von Seiten des Gesetzgebers aktuell einen zusätzlichen Schub – Stichwort EED.



VERA SCHNEEVOIGT, CDO,
Bosch Building Technologies

Frau Schneevoigt, warum sind CDOs überhaupt notwendig?

In der Immobilienbranche, in meinem Fall spezifischer in der Sicherheits- und Gebäudetechnikbranche, findet eine tiefgreifende Transformation statt. Gerade bei neuen Gebäuden spielt Digitalisierung eine große Rolle – bei Gewerken, Architekten, Planern oder Betreibern. CDOs treiben diesen digitalen Wandel auf Managementebene voran. So stärken sie Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit der Branche.



FRANZ HILLEBRAND, CIO und
Geschäftsführer der 2012 gegründeten
SIGNA Informationstechnologie GmbH

Herr Hillebrand, was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten?

Wir haben eine neue Vermietungsplattform gelauncht. Ein Interessent kann innerhalb von 24 Stunden eine Wohnung völlig digital anmieten. Inklusive Check der Kreditwürdigkeit und digitaler Unterschrift. Mit Hilfe eines Roboters können die Interessenten die Wohnung digital besichtigen. Wir haben mit der Einführung eines Enterprise Service Bus eine Datendrehscheibe geschaffen und somit alle unsere Systeme untereinander verbunden. Daten, die bisher nur wenigen Experten zur Verfügung standen, stehen so für viele Kollegen bereit. Das schafft dann echte Transformation. Daten sollen und müssen die zweite Sprache im Unternehmen werden, die jeder spricht und versteht.

Datenräume

Crem Solutions

40882 Ratingen

net-files GmbH

84489 Burghausen



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](#)

Drooms GmbH

60322 Frankfurt a. M.

Yardi Systems GmbH

55120 Mainz

Architrave GmbH

12059 Berlin

Brainloop AG

81669 München

Evana AG

60325 Frankfurt am Main

Digital Real Estate

Fachartikel

Proptechs

Ein exemplarischer Überblick über perspektivreiche Start-ups und ihre Geschäftsmodelle. Doch die Fluktuation am Markt ist groß

78

Vom Reden und Gärtnern

Kleine Samenkörner aus unserer Kolumne „DigitaliSaat“ der letzten zwölf Monate geben eine Ahnung davon, welche Pflanzen auf- und welche vergehen könnten

84

Anbieterübersicht

88

Gute Aussichten für neue ImmoTechs – doch längst nicht für alle

Digitale Lösungen für unterschiedlichste Prozesse bereichern die Immobilienwirtschaft. Ein exemplarischer Überblick über perspektivreiche Start-ups und ihre Geschäftsmodelle ist vielversprechend. Doch auch Vorsicht ist geboten. Denn die Fluktuation am Markt ist groß.

Auf dem Dampfer für Start-up-Unternehmen mit Lösungen für die Immobilienbranche wird es langsam eng: Eine von Proptech.de erstellte Übersicht über die deutschen PropTech-Start-ups zählt sage und schreibe 469 Unternehmen der unterschiedlichsten Marktnischen, Geschäftsmodelle, Größen und Altersstufen. Meist bieten sie Lösungen, die typische Prozesse der Branche digital abbilden und so einen Weg aus der Analogfalle zwischen Klemmbrett und Excel-Tabelle weisen. Doch viele dieser Jungunternehmen werden auch wieder verschwinden und durch neue ersetzt werden. So ist der Lauf der Start-up-Welt. Entsprechend groß ist die Fluktuation: Laut Unternehmensberatung Deloitte verschwanden 2019 50 PropTechs vom deutschen Markt, während 70 neue gegründet wurden.

Unter den PropTechs befinden sich jedoch auch eine ganze Reihe, die sich am Markt bereits etabliert haben. Sie sind solide finanziert und verfolgen ein Geschäftsmodell, das auch für die Zukunft Wachstum verspricht. Die folgende Auswahl solcher PropTech-Unternehmen kann nicht durchgehend objektiv und schon gar nicht vollständig sein. Sie kann lediglich dazu dienen, einen ersten Eindruck von innovativen Geschäftsmodellen zu erhalten und einige der vielversprechendsten PropTechs kennenzulernen.

Der folgende exemplarische Überblick wirft ein Schlaglicht auf eine von hoher Dynamik geprägte Technologieszene, in der die Zahl der Neugründungen die der aus dem Markt ausscheidenden Unternehmen regelmäßig übersteigt. Die

Corona-Krise hat sich für viele Vertreter der Branche als Erfolgsbeschleuniger erwiesen, wie Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer von Maklaro, in einem Blogbeitrag feststellt: „Herausfordernde Situationen führen oft zu schnelleren oder schlichtweg bedürfnisorientierten Entwicklungen in wirtschaftlichen Bereichen. Wenn die Nachfrage für eine Lösung oder ein Produkt groß ist, beschleunigt sich der Entwicklungsprozess. Dieses Phänomen konnten wir in der PropTech-Szene in den vergangenen zwölf Monaten beobachten.“

Auf allen Ebenen hat die Corona-Pandemie einen erheblichen Nachholbedarf in der deutschen Wirtschaft hinsichtlich der Digitalisierung überdeutlich gemacht. Es bleibt für den Standort Deutschland zu hoffen, dass nicht nach der Krise in den Kriechgang zurückgeschaltet wird.

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach



Eine von Proptech.de erstellte Übersicht über die deutschen PropTech-Start-ups zählt 469 Unternehmen der unterschiedlichsten Marktnischen, Geschäftsmodelle, Größen und Altersstufen.

Vermietung und Verkauf

Das Marktsegment hält die gesamte Branche überhaupt beweglich

EVERREAL

EverReal, gegründet 2017, bietet eine cloudbasierte Immobilienverwaltungslösung im Software-as-a-Service(SaaS)-Modell an, die den gesamten Vermietungs- oder Verkaufsprozess digitalisiert und automatisiert, von der Vermarktung bis zur Übergabe der Wohnung. Insbesondere im letzten Jahr erlebte das Unternehmen ein rasantes Wachstum: Das Kundenportfolio wuchs um 120 Prozent, der Umsatz um 150 Prozent, während sich die Zahl der Mitarbeiter von fünf auf 23 fast verfünffachte. Heute verfügt EverReal bereits über einen Kundenstamm, der mehr als 500.000 Einheiten in den Bereichen Wohnen, Gewerbe, Bestand oder Neubau verwaltet. Zu den institutionellen Venture-Capital-Gebnern, die in das Wachstum von EverReal investieren, zählen u.a. die Seed X Liechtenstein AG, die BayBG und der High-Tech-Gründerfonds (HTGF). In der letzten Seeding-Runde, im November 2019, wurde ein siebenstelliger Euro-Betrag zur Verfügung gestellt. 2020 wurde EverReal im Rahmen des Real Estate Innovation Contest von BUILT WORLD und PwC unter die 100 innovativsten PropTechs in Europa gewählt. Für 2021 ist eine weitere Verdoppelung des Kundenportfolios und die Expansion nach Österreich und in die Schweiz geplant. Zur Finanzierung des künftigen Wachstums soll es zudem eine weitere Finanzierungsrunde geben.

Maklaro
Die effizienteste Art Immobilien zu verkaufen

Maklaro ist seit der Gründung 2013 als digitaler Immobilienmakler bekannt. Das Unternehmen automatisierte erfolgreich die Prozesse des traditionellen Bieterverfahrens und schuf so eine virtuelle Verhandlungsplattform für die beteiligte Bieterschar. Immobilienverkäufern steht damit ein Rundum-Service für den Verkauf ihrer Immobilie inklusive einer kostenlosen Begutachtung (in Anwesenheit eines Maklaro-Beraters) vor Ort zur Verfügung. Im Anschluss an den letzten Besichtigungstermin findet unter allen Interessenten für die Immobilie ein Online-Bieterverfahren statt, mit dem der Marktpreis ermittelt wird.

Maklaro arbeitet sowohl mit einem deutschlandweiten Gutachternetzwerk als auch mit einem engagierten Netzwerk von Immobilienberatern zusammen, um den regionalen Bezug der zu verkaufenden Immobilie herzustellen. Das PropTech-Unternehmen wurde mehrfach mit dem Qualitätssiegel „BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS“ ausgezeichnet und gehört laut einer Studie von Focus Money zu den Immobilienmaklern mit der höchsten Weiterempfehlungsrate.

Sicherheits-technologie

Digitalisierung ist ein Schlüssel zu mehr Sicherheit

KIWI[®]
OPENING DOORS

Das PropTech-Unternehmen **KIWI.KI** ist Marktführer für digitale Schließsysteme für die deutsche Wohnungswirtschaft, mit über 650 Kunden in weit über 100 Städten, die insgesamt knapp zwei Millionen Wohneinheiten verwalten. Zu den Kunden zählen neben kleinen und mittelgroßen Wohnungsbaugesellschaften auch große Konzerne wie zum Beispiel die Deutsche Wohnen SE. Durch die Nutzung von Transponder und Smartphone-App als „digitale Schlüssel“ hat das Unternehmen seit seiner Gründung zudem über eine Million klassische Schlüssel aus Metall ersetzt. KIWI.KI befindet sich auf einem starken Wachstumspfad mit bereits heute über 150.000 Wohneinheiten auf der Plattform und ebenso vielen, für die eine Installation vertraglich bereits vereinbart ist. Für die Finanzierung der Zukunft kann das Unternehmen auf VC-Geldgeber, aber auch mit der Deutsche Wohnen und der Schweizer Arbonia-Gruppe auf zwei wichtige Strategen mit langfristigem Fokus setzen.



„Herausfordernde Situationen führen oft zu schnelleren oder schlichtweg bedürfnisorientierten Entwicklungen in wirtschaftlichen Bereichen. Wenn die Nachfrage für eine Lösung oder ein Produkt groß ist, beschleunigt sich der Entwicklungsprozess. Dieses Phänomen konnten wir in der PropTech-Szene in den vergangenen zwölf Monaten beobachten.“

Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer Maklaro

Bewirtschaftung

Effizientes Wirtschaften ist für den Immobilienbestand ohne Alternative. Das gilt für Wohn- wie auch für Gewerbeimmobilien.



Allthings bündelt die Kommunikation der Stakeholder Mieter, Verwalter, Handwerker und Eigentümer über alle Kommunikationskanäle (App, E-Mail, Telefon oder Webformular) auf einer Plattform. Ziel sind Zeit- und Kosteneinsparungen im Immobilienmanagement. Das Unternehmen wurde 2013 als Spin-off der ETH Zürich gegründet, ist seit 2015 in der Immobilienbranche tätig und verfügt über Niederlassungen in Basel, Berlin und Freiburg. Über 10.000 Gebäude werden über Allthings-Lösungen verwaltet. Drei unabhängige Venture Capitalists und zahlreiche Mitarbeiter und Branchenexperten gehören zu den Investoren des Unternehmens.

Allthings optimiert und integriert derzeit bewährte Lösungen, um die kommenden Bedürfnisse des Marktes zu bedienen. Dazu schafft das Unternehmen unter dem Namen „Digital Operators“ ein umfassendes und ständig wachsendes Ökosystem aus professionellen Partnern, das den Kunden bereits heute Zugriff auf eine sehr große Auswahl an Dienstleistungen gewährt. Eric Aplyn, CEO von Allthings: „Unsere Mieterplattform kommt mit dem größten Partnerökosystem in unseren Kernmärkten daher. Auf dieser Basis bauen wir unser bestehendes Leistungsangebot nun aus.“



BuildingMinds digitalisiert das Portfolio- und Immobilienmanagement mit einem holistischen Ansatz, aktuell überwiegend im gewerblichen Immobiliensektor für Immobilieneigentümer – vom Corporate Real Estate Manager bis hin zum Investor oder Asset Manager. Alleininvestor und Gründer (2019) von BuildingMinds ist die Schindler Holding AG.

Das Unternehmen betreibt und entwickelt eine cloudbasierte SaaS-Datenplattform für das digitale Portfolio- und Immobilienmanagement. Unter den Co-Innovationspartnern und gleichsam Nutzern befinden sich Corporate Real Estate Manager wie BASF und Immobiliengesellschaften wie alstria office REIT. Zentrales Element der Lösung ist die Integration und Harmonisierung von Daten aus allen denkbaren Quellen, etwa aus vorhandenen Systemen (CAFM, ERP u.v.m.), Gebäudesensorik oder analogen Unterlagen. In Gestalt eines digitalen Gebäudewillings entsteht so eine umfassende Informationsbasis über die Gebäude und Portfolios. Mit Hilfe von Machine Learning und Artificial Intelligence lässt sich so u.a. eine Automatisierung im Immobilienmanagement einschließlich der Entwicklung neuer Anwendungsfelder erreichen, was dem Unternehmen gute Zukunftsperspektiven eröffnet.



Das PropTech-Unternehmen **Rysta** geht konsequent Schritte in Richtung Zukunftstechnologie Internet of Things (IoT) in der Immobilienwirtschaft. Zum Geschäftsmodell gehört die Implementierung von Datenmonitoringlösungen, die mittels intelligenter Sensoren wichtige Informationen zum Gebäudezustand (wie Feuchtigkeit, Temperatur, Schallwirkung, Vibration oder Helligkeit) ermitteln. Wohnungswirtschaft, Bau- und Sanierungsunternehmen nutzen mit der zugehörigen Analysesoftware diese Erkenntnisse beispielsweise zur Schimmelprävention, zur Optimierung von Prozessen und zur Qualitätssicherung. Die Sensoren fungieren wie kleine Computer, mit denen sich die relevanten Daten sammeln und analysieren lassen. Die Lösung ist laut Rysta vor allem für Bestandsimmobilien gut geeignet, also gut nachrüstbar.

Das Unternehmen wurde 2016 mit Business Angel Investment gegründet, seit 2018 fokussiert sich Rysta auf die Immobilienwirtschaft. Die Pre-Seed- und Seed-Finanzierung erfolgte durch High Rise Ventures sowie namhafte Business Angels aus der Immobilienwirtschaft, einen amerikanischen Business-Angel-Fonds und die Nevada Research and Innovation Corporation.

Da Experten dem IoT in der Immobilienbranche ein großes Zukunftspotenzial bescheinigen, sieht Rysta-CEO Julia Gebert die Perspektiven des Unternehmens sehr positiv: „Den aktuellen Stand des Marktverständnisses dieses Potenzials würde ich in etwa mit dem des Internets vor zirka 20 Jahren gleichsetzen. Mit Rysta werden wir in den nächsten Jahren mehr und mehr dazu beitragen, mit IoT Menschen dazu zu befähigen, richtige und rechtzeitige Entscheidungen zu treffen.“

70

Viele Start-ups werden wieder verschwinden und durch neue ersetzt werden – das ist der Lauf der Start-up-Welt. Entsprechend groß ist die Fluktuation: Laut Unternehmensberatung Deloitte verschwanden 2019 50 PropTechs vom deutschen Markt, während 70 neue gegründet wurden.



Portfoliobewertung

Immobilien im Gesamtzusammenhang sehen und steuern

21st

Dieses Marktsegment der Immobilienwirtschaft verzeichnet derzeit besonders hohe Zuwachsraten hinsichtlich der Neugründung von PropTechs. Erfolgreich etabliert hat sich hier etwa das 2016 gegründete Unternehmen **21st Real Estate**. Sein Geschäftsmodell ist die Digitalisierung des Transaktionsprozesses von Immobilien. Die entsprechende webbasierte Software-Lösung ermöglicht es, den gesamten Bewertungsprozess von Immobilien und Portfolios in einem Tool abzuwickeln: Lageanalyse und Preisanalyse bis auf Einheitenebene. 21st Real Estate automatisiert diese Abläufe unter Verwendung der jeweils präzisesten am Markt verfügbaren Daten. Hinter den Bewertungssystemen stehen 1,3 Milliarden Datenpunkte und mehr als 65 Millionen Miet- und Kaufpreise. Künstliche Intelligenz und Machine Learning generieren daraus eine intelligente Datenbasis, die in den Analyseprozess und die Prognosemodelle einfließt.

Bauprojekte

Planen, durchführen, dokumentieren sind Notwendigkeiten für den Neubau wie für den Bestand

DOOZER

MODERN MODERNISIEREN



Doozer betreibt die erste digitale B2B-Plattform für die Vermittlung von Sanierungen im Innenbereich. Als First Mover und Marktführer arbeitet das Unternehmen eng mit Wohnungsunternehmen aus ganz Deutschland zusammen und verfügt über ein großes Netzwerk an Handwerkern und Bestandskunden. Ziel des Geschäftsmodells ist eine profitable Standardisierung und Digitalisierung der Prozesse. Verdient wird ausschließlich durch erfolgreich abgeschlossene Vermittlungen.

Die Doozer Real Estate Systems GmbH wurde 2014 gegründet und zählt heute 40 Mitarbeiter. 2020 wurde über die Software des Unternehmens ein Bauvolumen von mehr als 200 Millionen Euro vermittelt. Ende 2020 konnte eine weitere Funding-Runde erfolgreich abgeschlossen werden. BitStone und FMC investierten einen hohen siebenstelligen Betrag an frischem Kapital in Doozer. Der hohe Nachholbedarf der Wohnungsbranche bei der Digitalisierung stimmt Doozer-Geschäftsführer Carsten Petzold optimistisch für die Zukunft: „Viele Wohnungsunternehmen entdecken gerade erst die Vorteile der Digitalisierung für sich. In unserer Marktnische steckt darum ein enormes Potenzial, das wir entwickeln wollen.“

„Dass wir erfolgreich sind, zeigt unser Jahr 2020 mit einem Umsatzsprung von 50 Prozent.“

Carsten Petzold, Doozer

PlanRadar

PlanRadar, Spezialist für digitale Dokumentation und Kommunikation in Bau- und Immobilienprojekten, ist inzwischen zu einem Schwergewicht auf dem internationalen PropTech-Sektor herangewachsen. Das Geschäftsmodell deckt alle Vorgänge ab, die mit Dokumentation im Umfeld von Bauprojekten zusammenhängen, beispielsweise das Mängel- oder Nachtragsmanagement. Das 2013 gegründete Unternehmen mit Sitz in Wien zählt heute über 150 Mitarbeiter an elf globalen Standorten und agiert in 46 Ländern. 2020 konnte PlanRadar seinen Umsatz nahezu verdoppeln und eröffnete weitere acht Standorte im europäischen Raum. Die rasante Aufwärtsentwicklung schlägt sich auch in der internationalen Einschätzung des Potenzials des Unternehmens nieder.

So wurde PlanRadar von Tracxn, einem Analyse- und Datenunternehmen für Tech-Start-ups, als „Soonicorn“ eingeschätzt, also als ein Unternehmen, das bald zu einem „Unicorn“ mit einer Milliarde Euro Unternehmenswert werden könnte. Durch den Abschluss einer Finanzierungsrunde mit über 30 Millionen Euro im März letzten Jahres hat PlanRadar ausreichend Kapital, um seine Präsenz in den Bestandsmärkten weiter auszubauen. Kein Wunder, dass Sander van de Rijdt, Mitgründer und Co-CEO von PlanRadar, die Aussichten des Unternehmens sehr positiv beurteilt: „Das Marktumfeld, in dem wir uns bewegen, bietet vorteilhafte Perspektiven für weiteres Wachstum. Die Unternehmen erkennen in zunehmendem Maße die positiven Seiten der Digitalisierung und schlagen immer neue Use Cases vor, die wir gemeinsam mit ihnen realisieren.“



Immobilienverwaltung

Eine der besonders digitalisierungshungrigen Sparten der Immobilien-Prozesswelt ist die Verwaltung. Hier finden sich zahlreiche PropTechs mit den verschiedensten Lösungsangeboten.



Seit fünf Jahren ist das 2012 gegründete Start-up **facilioo** mit einer Digitalplattform für Hausverwaltungen, Mieter, Handwerksbetriebe und Eigentümer auf dem Markt. Ziel der Lösung ist es, alle Prozesse im Zusammenhang mit der Instandhaltung und -setzung von Immobilien zu vereinfachen und einen einheitlichen Anlaufpunkt für alle Anbieter und Services bereitzustellen. Von einfachen Reparaturfällen bis hin zu Projektschreibungen reichen die Organisationsabläufe, die die entsprechende App unterstützt. Dabei lässt sich die Plattform als Steuerungssystem für die verschiedenen Aufgaben verwenden, aber auch in bereits bestehende Verwaltungsökosysteme integrieren.

Auf die Agilität der Software baut Mitgründer und CEO von facilioo Ulrich Stuke seine positive Einschätzung der Marktposition des Unternehmens: „Anpassungsfähigkeit und Flexibilität gehören indirekt zum Geschäftsmodell von facilioo. Abgeleitet auch aus unserer Überzeugung, dass mittelfristig vieles anders sein wird als heute und sich die Anforderungen an Software grundsätzlich verändern, praktizieren wir Veränderung in allen Geschäftsbereichen, die das Betriebsergebnis positiv beeinflussen. Strategisch erfindet facilioo Software und Produkte stets neu und kann sich so der teils disruptiven Entwicklung auf dem Markt agil anpassen. Die Tatsache, dass sich Software zukünftig agil entwickelt, bietet hervorragende Wachstumspotenziale.“ Am Unternehmen facilioo sind die Gründer Ulrich Stuke und Tobias Bambullis (zusammen 74,9 Prozent) sowie der Energiedienstleister ista (25,1 Prozent) beteiligt. Derzeit nutzen die Kunden von facilioo die Plattform für fast 1.000.000 Wohneinheiten.



casavi – gegründet 2015 – betreibt eine Kommunikations- und Produktivitäts-Plattform für die digitale Immobilienverwaltung, die „die Kommunikations- und Servicevorgänge im Immobilienumfeld einfacher, effizienter und kundenfreundlicher gestalten“ soll, so das Unternehmen. Zu den wichtigsten Funktionen gehören ein digitales Vorgangsmanagement, eine WEG- und Mieterservice-App sowie Schnittstellen zur vorhandenen Abrechnungssoftware und einer Dienstleisterplattform. Die casavi-Lösung führt die an der Bewirtschaftung von Immobilien beteiligten Unternehmen auf einer als „digitaler Hub“ dienenden gemeinsamen Plattform zusammen.

Am Hauptstandort München sowie in Frankfurt und Berlin beschäftigt casavi über 60 Mitarbeiter, die rund 750 Kunden mit über 55.000 vernetzten Gebäuden betreuen. Das Unternehmen konnte seinen Umsatz 2020 verdoppeln. Dies erfüllt Gründer und Mit-Geschäftsführer Peter Schindlmeier mit Zuversicht für die weitere Entwicklung: „In Kombination mit unserer schnell wachsenden Dienstleister-Plattform Relay hat casavi das Potenzial, ein Key Player in der digitalen Vernetzung dieser Milliarden-Branche zu werden.“



Zentrale Serviceplattformen

Das Ökosystem als Königsweg



Evana ist eines der Technologieunternehmen, die einen Platz auf der Plattform von **easol** errungen haben. Dieses PropTech-Unternehmen – gegründet 2019 als Joint Venture der Immobilien-Service-KVG INTREAL und des IT-Dienstleisters control.IT – hat es sich zur Aufgabe gemacht, herausragende Speziallösungen für den Immobilienmarkt auf einer Service-Plattform zusammenzuführen und so dem Kunden für die verschiedenen Use Cases optimierte, auf Qualität geprüfte Technologien in der Art von Apps zur Verfügung zu stellen, die sie nach dem Baukastenprinzip je nach Wunsch nutzen und kombinieren können.

So finden sich auf der easol-Plattform etwa Technologien für Asset-, Portfolio- und Property-Management, Daten- und Dokumentenanalyse, Akquisitionsoftware, Rechnungslösungen und zahlreiche andere branchenspezifische Aufgaben. Die Einzellösungen von PropTechs und traditionellen Playern wie SAP werden auf der Plattform so angepasst, dass sie untereinander und mit den verschiedensten Unternehmenssoftwaresystemen (ERP etc.) interagieren können.

Die Immobilien-Assets, die digital auf der easol-Plattform abgebildet werden, stiegen 2020 um 22,3 Milliarden Euro und erreichten zum Jahresende ein Gesamtvolumen von 61,6 Milliarden Euro. Marko Broschinski, CEO von easol, rechnet mit einem fortgesetzten Erfolgsweg: „Wir sehen uns auf einem soliden Wachstumspfad. Dazu trägt entscheidend bei, dass wir über hohe Anwenderkompetenz verfügen, nur bewährte Lösungen integrieren, bei Erweiterungen des Portfolios für eine eingehende Qualitätskontrolle sorgen und aufgrund unserer finanzstarken Gründerunternehmen von Investoren unabhängig sind.“

Visualisierungstechnologie

Auf dem – die Bewegungseinschränkungen der Corona-Krise haben es gezeigt – immer wichtiger werdenden Gebiet der Visualisierungstechnologien in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gibt es zahlreiche neue Start-ups mit unterschiedlichen Technologien. Virtuelle Begehungen werden ermöglicht und die Präsenz von Personen an und in den Gebäuden wird auf ein Minimum reduziert.

INREAL

Zu den renommierten Vertretern dieser Technologiesparte gehört das 2011 gegründete Unternehmen **Inreal Technologies**. Das Unternehmen bietet Vertriebswerkzeuge auf Basis von Virtual-Reality-Lösungen, mit denen Kunden lange vor Baubeginn mit der realitätsnahen Vermarktung ihres Immobilienprojekts starten können. Inreal arbeitet für Projektentwickler, Bauträger und Vermarkter von Neubauimmobilien und stellt Bauträgern mit dem datengetriebenen Wohnungsfinder FlatyFind Neubauprojektsimulationen zur Verfügung. FlatyFind übersprang bereits vier Monate nach dem Marktstart im September 2020 die Drei-Milliarden-Euro-Marke beim Vermarktungsvolumen. Aktuell werden mit der Lösung bereits mehr als 6.000 Einheiten vermarktet. Bei knapp 60 Immobilienunternehmen aus ganz Deutschland ist FlatyFind mittlerweile als kostenlose White-Label-Lösung Bestandteil der Neubauprojektvermarktung, darunter bei Projektentwicklern, Bauträgern und Maklern. Rund 200.000 Interessenten haben die Virtual-Reality-Besichtigungen der neuen Wohnungen genutzt. Enrico Kürtös, Gründer und CEO von Inreal, sieht den Erfolg der Lösung als Ausdruck der gegenwärtigen Situation auf dem Markt: „Die starke Nachfrage ist deutliches Zeichen des überfälligen Paradigmenwechsels in der Immobilienvermarktung. Wer seine Prozesse und dabei ohnehin anfallenden Daten heute nicht strukturiert analysieren und datengetriebene Entscheidungen treffen kann, verliert Zeit, Interessenten und bares Geld. Ende 2018 schloss Inreal eine weitere Fi-

nanzierungsrunde ab. Mehrere Investoren stellten einen hohen sechsstelligen Betrag zur Verfügung. Unter anderem sind damit jetzt das Real-Estate-Investment-Unternehmen Kingstone Capital Partners und die Erlanger Sontowski & Partner Group sowie der internationale PropTech-VC BitStone Capital und der Leverton-Gründer Dr. Emilio Matthaer an Inreal beteiligt.



„Die starke Nachfrage ist deutliches Zeichen des überfälligen Paradigmenwechsels in der Immobilienvermarktung.“

Enrico Kürtös, Inreal Technologies

Datenanalyse und Dokumentation

Der Datenraum wird essenziell im Immobilienlebenszyklus



Der entscheidende Rohstoff auch in der Immobilienwirtschaft sind Daten. Hier liegt noch ein riesiges Effizienzpotenzial für die Branche, denn noch werden viel zu wenige Daten systematisch ermittelt, analysiert und fruchtbar gemacht. Immer mehr Start-ups sehen auf diesem Gebiet ihre Chance. Ein interessantes Beispiel für diese Nische ist **EVANA**.

Dieses 2015 gegründete PropTech stellt Immobiliendaten für Analyse und Entscheidungsfindung zur Verfügung. Mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz extrahiert der EVANA-Algorithmus text- und pixelbasiert Informationen aus immobilien-spezifischen Dokumenten und macht diese auf einer Dokumentenmanagement-Plattform für die weitere Verarbeitung im Asset Management verfügbar. EVANA wurde mehrfach für diese technologische Lösung ausgezeichnet und engagiert sich in der Forschung im Bereich Künstliche Intelligenz. Zu den Kunden von EVANA zählen vor allem institutionelle Immobilieninvestoren und Asset Manager im deutschsprachigen Raum. Zu den Investoren von EVANA gehören professionelle Immobilienunternehmen und Wagniskapitalgeber. Lead-Investor ist Patrizia Immobilien.

Thomas Herr, CEO von EVANA, erkennt den Anschlagcharakter der Corona-Krise, warnt aber auch vor allzu unbekümmertem Optimismus: „Die langfristigen wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie sind an vielen Stellen noch nicht absehbar, und in unserer spätzyklischen Branche kommen sie mit als Letztes an. Das kann dazu führen, dass Immobilienunternehmen ihre Digitalisierungsbudgets kritisch hinterfragen. Deshalb gilt mehr denn je: Digitale Lösungen müssen einen monetär messbaren Mehrwert erbringen.“

Vom Reden und vom Gärtnern

Die Gespräche drehen sich immer mehr, immer schneller und alle gleichzeitig um Digitalisierung. Dabei dient diese doch lediglich als Mittel zum Zweck. Denn um weiterhin konkurrenzfähig zu sein, um einen modernen Arbeitsplatz zu bieten und um den vielfältigen Regulierungen gerecht zu werden, braucht es vor allem neue Ideen in der Branche. Kleine Samenkörner aus unserer Kolumne „DigitaliSaat“ der letzten zwölf Monate geben eine Ahnung davon, welche Pflanzen auf- und welche vergehen könnten.



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

IM BÜRO VON MORGEN Auch beim Coworking könnte die Entwicklung nun in zwei Richtungen gehen: Während die einen Coworking Spaces bereits als Brutstelle für Virenübertragungen verdammen, sehen die anderen sie als natürliche Ergänzung des modernen, dezentralen Arbeitens. Dabei sollte gefragt werden: Wer nutzt überhaupt Coworking? Angehörige der Risikogruppen, zumindest nach Corona-Maßstäben, gelten nicht unbedingt als exemplarisch für Coworking Spaces. Und auch für Alleinerziehende ist das Ganze nur bedingt praktikabel.

„In Digitalisierungsfragen bewegen wir uns endlich immer stärker auf einheitliche Standards und interoperable Anwendungen zu. Das Büro jedoch wird durch eine neue Arbeitskultur von Unternehmen zu Unternehmen immer individueller ...“



Dr. Susanne Hügel ist Head of Digital Innovation & Business Acceleration Continental Europe, CBRE. Ihr Fokus liegt auf der Unterstützung der Business Lines von CBRE bei der Integration innovativer und digitaler Ansätze. Sie bündelt alle Innovationsaktivitäten in Europa.

DIE ÄRMEL HOCHKREMPeln, JETZT! Will Deutschland seine Klimaziele erreichen, so müssen die Anstrengungen für den Klimaschutz vervielfacht werden. Die Erhöhung der Energieeffizienz, der Einsatz smarter Technologien und die Einschränkung des Verbrauchs sollten im Mittelpunkt stehen. Dies kann beispielsweise durch die Stärkung des Investitionsanreizes durch besondere kurzfristige Abschreibungen ermöglicht werden.

„Wir haben in der Digitalisierung noch enormen Nachholbedarf. Gerade die Immobilienwirtschaft kann durch den Einsatz innovativer Lösungen massiv zur CO₂-Vermeidung beitragen. Das treibt den Klimaschutz weiter voran. Es stärkt zugleich Deutschland und Europa als Standort.“



Matthias Hartmann ist CEO bei Techem. Techem ist ein weltweit führender Serviceanbieter für smarte und nachhaltige Gebäude. Die Produkte und Lösungen des Unternehmens vermeiden jedes Jahr rund 8,5 Millionen Tonnen CO₂. Matthias Hartmann hat umfangreiche Erfahrung in der Führung großer technologieorientierter Unternehmen und hat in verschiedenen leitenden Funktionen Organisationen im Hinblick auf Innovationen, Digitalisierung und Kundenorientierung erfolgreich weiterentwickelt.

DIE NEUE FORM VON LEADERSHIP Plattform-Entscheidungen sollten nicht nur innerhalb einer Digital- oder IT-Strategie verankert werden. Sie gehören zwingend auf die Agenda des gesamten Unternehmens. Da sich digitale Geschäftsmodelle fundamental von den bisherigen unterscheiden können, steht die gesamte Organisation vor der Herausforderung, eine zukunftsweisende digitale Mitarbeiter- und Unternehmenskultur zu entwickeln und einzuführen.

„Digitale Leader schaffen Freiräume, die entscheidend sind für neue Lösungen. Sie motivieren ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie gelten bei Bewerberinnen und Bewerbern als attraktiv. Hierarchien und Funktionen treten in den Hintergrund.“



Dr. Marion Henschel ist als stellvertretende Vorsitzende der Geschäftsführung bei STRABAG Property and Facility Services unter anderem für Digitalisierung und Innovationen verantwortlich. Ihr Fokus liegt auf einer effizienten Plattformstrategie – immer mit dem Blick auf die Entwicklung digitaler skalierbarer Immobilien- und Industrieservices für die Kunden.

WTF? WHAT'S THE FUTURE? Das Datenmanagement muss grundlegend revolutioniert werden. Ziel dieser Revolution ist die strategische Digitalisierung zur reversionssicheren Dokumentation im Sinne einer Stakeholder-übergreifenden Verantwortungsübernahme. Doch selbst der einfachste Gebäudebetrieb ist immer ein Schnittstellenprodukt unterschiedlicher interner und externer Parteien. So ist es etwa die Aufgabe des Facility Managements, die Betreiberverantwortungsprozesse gezielt zu koordinieren.

„Corona verlangt ad hoc neue Konzepte für die Sicherheit in Immobilien. Auch dazu braucht es weitere Managementdaten. Doch welche werden bereitgestellt? Wie werden Entscheidungen getroffen? Fußt das alles auf Bauchgefühl oder einem fundierten Datenset?“



Dr. Christian Schlicht

ist Experte für CREM und FM mit internationaler Führungs- und Praxiserfahrung. Er ist Präsident von CoreNet Global in Central Europe. Er war Director Facility und Center Management bei ECE. Der Allrounder arbeitet an visionären Innovationsprogrammen. Schon in seiner Promotion entwickelte er ein praxistaugliches Modell zur Messung des Mehrwerts von Facility und Corporate Real Estate Management.

ES PASST NICHT ZUSAMMEN, WAS ZUSAMMENGEHÖRT Im cleveren Zuhause etwa, im Smart Home, bricht über Mieter und Eigentümer momentan eine schier unendliche Flut von Herstellern herein. Sie alle bieten smarte Heizkörperthermostate, intelligente Haustürklingeln mit und ohne Kamera, automatische Lichtsteuerungen und vieles mehr. Doch wehe, wenn der Anwender diese Systeme smart miteinander reden lassen will! Das ist unendlich schwierig! Denn so ziemlich jedes System setzt auf seinen eigenen Standard – und nicht allein in der Kommunikation, sondern auch im Funkstandard.

„Es gibt zu viele unterschiedliche Übertragungstechnologien in smarten Gebäuden. Wir brauchen dringend Standards, die des Nutzers wesentliche Anforderungen im Fokus behalten.“



Robert Betz verantwortet als Director Real Estate bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft den Bereich Digital Real Estate. Er berät Immobilienunternehmen in allen Bereichen der Digitalisierung. Aus langjähriger Erfahrung im täglichen Umgang mit Fragestellungen zu Smart Home, Smart Building und Smart City kennt er die vielfältigen Fallstricke im Zusammenspiel der Bereiche und hilft seinen Kunden, sie zu vermeiden.

VON FREUDEN UND MÜHEN Entscheidend für den Erfolg ist, wie das Zusammenspiel von Jung und Alt, von etabliert und unangepasst-innovativ funktioniert. Sich kennen und schätzen lernen, auf Augenhöhe miteinander arbeiten, nicht nur nehmen, sondern auch geben, fair und authentisch sein. Natürlich mussten sich die Wege auch schon mal trennen, weil etwa ein Start-up plötzlich sein Geschäftsmodell komplett änderte und es nicht mehr zu unseren Anforderungen passte.

„Lerneffekte gab es in den letzten drei Jahren immer wieder – auf beiden Seiten. Dies ist unvermeidbar und jeder, der den Schritt in Richtung Kooperation mit Start-ups wagt, muss das wissen: Große Unternehmen ticken anders. Das stößt bei Start-ups nicht immer auf Verständnis.“



Dr. Thomas Hain ist leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt/Main und Kassel. NHW bietet seit fast 100 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Mit rund 59.000 Mietwohnungen in ganz Hessen gehört sie zu den zehn führenden deutschen Wohnungsunternehmen und arbeitet daran, den Bestand in den nächsten Jahren auf 75.000 Wohnungen zu erhöhen und bis 2050 klimaneutral zu entwickeln. Mit habitation verfügt NHW zudem über einen Start-up-Accelerator und ein Ideennetzwerk rund um innovatives Wohnen.

DIGITALISIERT EUCH! DENN NACHHALTIGKEIT GEHT UNS ALLE AN Die Bau- und Immobilienwirtschaft hat vielversprechende Möglichkeiten, sich durch intelligente Digitalisierungsstrategien auf eine Zukunft vorzubereiten, in der Nachhaltigkeit eines der wichtigsten Prinzipien sein wird. Die Unternehmen, die das jetzt erkennen und handeln, werden die Speerspitze der Bewegung bilden. Denn sie werden beweisen, dass sie unsere Branche zu einem Besseren verändern können.

„Der große Knall wird kommen. Und zwar mit einer derartigen Wucht, dass sich kein Unternehmen länger vor ihm wegducken kann. Auslöser werden allerdings nicht branchenfremde Unternehmen sein, sondern die regulatorischen Zwänge.“



Alexander Ubach-Utermöhl ist Head of Strategic Business Development der Techem Energy Services. Er ist im Beirat der auf die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft spezialisierten blackprint Booster GmbH. Zudem ist er Mitgründer und Vorsitzender des Vorstands der German PropTech Initiative e.V., die digitale Unternehmen in der Immobilienwirtschaft miteinander vernetzt und Interessierten einen zentralen Anlaufpunkt für die PropTech-Szene bietet.

SICHERHEITSDENKEN = GIFT FÜR DIGITALISIERUNG Doch Gott sei Dank gibt es sie: jene risikobereiten, visionären Immobilienunternehmen, die ihre Strategie auch einmal in Zehn-Jahres-Zeiträumen bedenken und Software allen voran als Investition in die Zukunft betrachten. Sie sind häufig große Tanker und konterkarieren damit erfolgreich ihr metaphorisches Zerrbild aus der maritimen Sprache. Doch für den großen, mittelständischen Rest unserer Branche bleibt ein großes Schade angesichts der verlorenen wertvollen Zeit in der digitalen Transformation.

„Vorbehalte gegen digitale Lösungen können in Deutschland erst dann abgebaut werden, wenn ein großer Wettbewerber eine erfolgreiche Implementierung gemeldet hat. Vorher nicht.“



Marko Broschinski ist Geschäftsführer der 2018 gegründeten easol GmbH. Der erste Anbieter in Deutschland für Ökosysteme in der Immobilienwirtschaft betreut auf seiner Plattform aktuell ein Immobilienvermögen von rund 62 Milliarden Euro. Zuvor war Broschinski fast 20 Jahre lang in der Bankenbranche tätig, unter anderem in Tansania. In Amsterdam gründete er ein Start-up für nachhaltige Produkte.

UNTERNEHMENSWACHSTUM – EFFIZIENZ, ERUPTION ODER ELENDE? Übernahmeprozesse legen alle Schwachstellen der Digitalisierung gnadenlos offen. Was früher mit einem Blick auf ungeordnete Akten oder schlecht gepflegte Excel-Listen schnell erkennbar war, versteckt sich nun hinter digitalen Strukturen. Ungeordnet abgelegte Dokumente, inkonsistent gepflegte Datenfelder oder geschlossene Subsysteme, die nicht angebunden werden können – verschiedene Mängel sorgen im Integrationsprozess für Ineffizienzen und erschweren die Konsolidierung.

„Immobilienverwaltungen streben massiv nach Wachstum und Marktkonsolidierung, nicht zuletzt ausgelöst durch die Digitalisierung. Jetzt liegt es an ihnen, die damit einhergehenden Herausforderungen auch zu stemmen.“



Dr. Stefan Ollig (45) ist seit August 2020 COO der FONCIA Deutschland und verantwortet in dieser Funktion insbesondere das operative Geschäft und die Tochtergesellschaften in Deutschland. FONCIA ist Deutschlands und Europas Marktführer bei der Verwaltung von Wohnimmobilien privater sowie institutioneller Eigentümer. In Deutschland verwaltet das Unternehmen rund 125.000 Einheiten in etwa 400 Städten.

ALLES NUR KLIM-BIM, ODER WAS? Zugegeben, Building Information Modeling ist nicht einfach. Es wird oft als komplex angesehen. Und wir fangen erst richtig an damit. Der Open-BIM-Standard war ein nötiger Schritt, denn er ermöglicht vielen Akteuren, ihre Software ins Spiel zu bringen und Teil des Prozesses zu werden. Die Definition der Standards muss jedoch stetig weiterentwickelt werden, um auch zukünftig und mit neuen Technologien kompatibel zu sein, hier sind wir noch nicht am Ende. Mit den richtigen BIM-Planungstools lassen sich schon heute Gebäudeautomation und alle anderen Gewerke ab den ersten Planungsschritten im Projekt berücksichtigen.

„BIM ist die Chance, alles besser und effizienter zu machen, keine Frage. Aber es hapert noch an der Herangehensweise. Oft fehlt auch das Verständnis mancher Akteure.“



Armin Leonhardt ist Gründer und CEO der alonco GmbH, eines Vorreiters moderner Gebäudeautomation, schlüsselfertiger Technik in serieller Werksfertigung und eines smarten BIM-konformen Planungstools.

Beratung

DR. KLEIN WOWI

Dr. Klein Wowi Digital AG

Jörg Busam
Heidestraße 8
10557 Berlin

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

Produkte
Webbasierte IT-Lösungen, ERP-System WOWIPOINT, Managementinform. WOWICONTROL, Kollaboration mit WOWICONNECT, Digitalisierungsberatung

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25

DOMUS Consult Wirtschafts- beratungs GmbH



Jörg Langner
Schornsteinfegergasse 13
14482 Potsdam-Babelsberg

Tel.: 0331 74330-25
Fax: 0331 74330-15
langner@domusconsult.de
www.domusconsult.de

Produkte
WOCON® - Planung & Controlling, IT-Beratung/ Digitalisierung, Planung: Software + Beratung, Datenschutz, Datensicherheit, Personal und Organisation



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 Wodis Yuneo, Aareon Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und Blue Eagle, RELion, Digitale Lösungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

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 Ökosystem 360° WoWi, Haufe axera - das Cloud-ERP, Haufe wowinex, Haufe Power Haus, Fachwissen und Weiterbildung, Beratungen und Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

immo-it services GmbH

22305 Hamburg

FEST Consulting GmbH

80807 München



control IT Unternehmensberatung 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



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 und -mgt., MLI Standort- und Marktanalyse, BI-Modul Investment Mgt., Wüest Climate CO₂-Rechner

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49

SVI - Sachverständigenbüro für die IT der Immobilienwirtschaft

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

mit-unternehmer.com Beratungs-GmbH

96049 Bamberg

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 34/35

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 Wodis Yuneo,
Aareon Wodis Sigma,
SAP®-Lösungen und
Blue Eagle, RELion,
Digitale Lösungen

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

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®

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 Ökosystem 360°
WoWi, Haufe axera -
das Cloud-ERP, Haufe
wowinex, Haufe Power
Haus, Fachwissen und
Weiterbildung, Beratun-
gen und Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

Enloc Port GmbH

01067 Dresden

Yardi Systems GmbH

55120 Mainz

ivd24immobilien AG

80333 München

Immowelt AG

90411 Nürnberg

Yardi Systems GmbH

55120 Mainz

Researcher/ Informationsanbieter



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 und -mgt., MLI Standort- und Marktanalyse, BI-Modul Investment Mgt., Wüest Climate CO₂-Rechner

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 48/49



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

Standort- und Marktanalyse, Objektbewertung, Portfoliobewertung, Datenlieferung, Consulting

Zahlungsverkehr, FiBu



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 Wodis Yuneo, Aareon Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und Blue Eagle, RELion, Digitale Lösungen

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 Ökosystem 360° WoWi, Haufe axera - das Cloud-ERP, Haufe wowinex, Haufe Power Haus, Fachwissen und Weiterbildung, Beratungen und Schulungen

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

Haufe Anbieterverzeichnis Immobilien – die digitale Plattform für Services & Produkte

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

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

Stets online aktualisieren!

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

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

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

IMPRESSUM

Verlag

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

Geschäftsführung

Isabel Blank, Iris Bode, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Joachim Rotzinger, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies, Björn Waide
Beiratsvorsitzende: Andrea Haufe

Redaktion

Dirk Labusch (verantw. Chefredakteur), Hans-Walter Neunzig, Jörg Seifert (Chef vom Dienst)

Layout Hanjo Tews

Titelbild: [gettyimages/SEAN GLADWELL](https://www.gettyimages.com/)

Anzeigendisposition

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

Senior Key Account Manager

Michael Reischke, Tel. 0931 2791-543
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/>