

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

Softwareguide Real Estate **2018**

Digital
Real Estate

HERSTELLER, PRODUKTE
UND DIENSTLEISTUNGEN

Premiumpartner





Jörg Seifert, Chef vom Dienst
„Immobilienwirtschaft“

Auch die Etablierten sind nicht blöde

Liebe Leserinnen und Leser,

wir haben im letzten Jahr gelernt, dass die Immobilienbranche sich so leicht wohl nicht disruptieren lässt. Es gibt zwar eine ganz lebendige Start-up-Szene auch in Deutschland. Doch wer darin überleben wird, ist längst nicht ausgemacht. Zum einen gibt es starke Beharrungskräfte der Etablierten. Zum andern benötigt es eine ganze Menge an Geschäft, um von einem Erfolg der in den vergangenen beiden Jahren neu gegründeten Unternehmen zu reden. Und drittens sind ja auch die Etablierten nicht blöde und experimentieren selbst im eigenen Hause in Innovation Labs. Oder sie mischen kräftig mit im Markt für neue Geschäftsmodelle durch Kooperationen oder Zukäufe.

Ein Grund mehr, sich den Markt für Immobiliensoftware in Deutschland wieder mal etwas genauer anzuschauen. Wir haben uns mit dieser 12. Ausgabe des Softwareguides ein Upgrade geleistet. Eine neue Rubrikenstruktur sorgt für spitze und themenbezogene Auffindbarkeit der Softwareanbieter. Schauen Sie in die Unternehmenspräsentationen ab Seite 20 mit Infos direkt von den Herstellern. Beachten Sie die Premiueinträge in den Anbieterübersichten. Schauen Sie aber auch in die vielfältigen Fachartikel, die die einzelnen Rubriken einleiten. Sie finden etwa eine exemplarische Darstellung des hierzulande noch jungen Teilmarkts des Building Information Modeling (Seite 66). Auch das zurzeit im Aufschwung befindliche Segment Datenräume findet seinen Niederschlag in diesem Heft (Seite 72). Nicht zuletzt birgt der Einsatz digitaler Technologien auch größere rechtliche Risiken. Was dabei zu beachten ist, lesen Sie ab Seite 81.

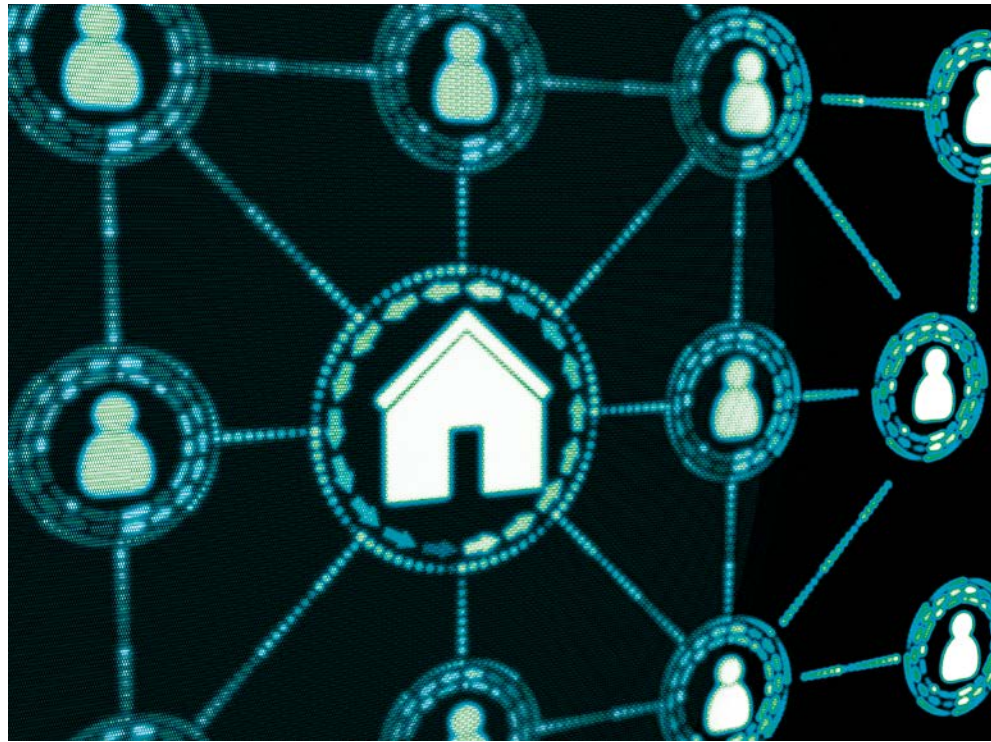
Wenn es also naturgemäß schwer ist, alles aufs Mal zu disruptieren, so bleibt doch die Branche in – sagen wir – beschleunigter Bewegung. Was sich in ihr in Bezug auf Informationstechnologie alles tut, davon ist diese Ausgabe ein lebendiges Abbild.

Ihr

P.S. Für die Pflege der Softwarelandschaft Ihres Unternehmens empfiehlt sich ganzjährig der Anbietercheck Immobilien. Mehr als 360 Branchensoftwarefirmen stehen dort das ganze Jahr über und immer aktuell für Sie online. Sie finden dort Firmen- und Produktdetails sowie natürlich die Kontaktdaten der für Sie wichtigen Ansprechpartner. Erleben Sie die kongeniale Ergänzung zum Softwareguide Real Estate. Klicken Sie sich rein unter: www.anbietercheck.de/immobilien/software

VERNETZTE WELTEN

Neue Geschäftsmodelle rund um die Immobilie sind häufig auch mit neuer Software verbunden – und umgekehrt.

06

Inhalt

SYSTEMLANDSCHAFTEN**Die Verbindungen werden komplexer**

Das jeweilige ERP-System erscheint oft als das Herzstück einer IT-Landschaft. Doch wie werden die Brücken geschlagen zu den anderen IT-Systemen? Oder platziert man alles auf einer Plattform? Es gibt vielfältige Ansätze.

06**ERP/CRM****Heiter bis wolkig**

Ist die Cloud im Einzelfall die bessere Lösung? Das kann nur eine gründliche Analyse des eigenen Geschäftsmodells ermitteln.

14**Makler-IT**

Trotz innovativer Software im Einsatz wird es den klassischen Makler auch künftig geben. Nur dessen Aufgabe verändert sich gerade.

16**Unternehmenspräsentationen**

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

Anbieterübersicht**34****PORTFOLIOMANAGEMENT/
WERTERMITTLUNG****Investitionen brauchen IT**

Ein Portfoliomanagement-System bietet einen 360-Grad-Blick auf die Immobilie. Doch wer braucht was?

38**Unternehmenspräsentationen**

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

Anbieterübersicht**48**



16

ALGORITHMUS VERSUS MAKLER

Innovative Start-ups wollen die Wohnungsvermittlung digitalisieren. Viele dieser jungen Unternehmen sind jedoch bereits wieder vom Markt verschwunden.



78

IMMOBILIENWIRTSCHAFT 4.0

Die Arbeitswelt verändert sich durch digitale Lösungen rasant. Auch Wohnraum und dessen soziale Infrastrukturanforderungen sind stark betroffen.

**IMMOBILIENVERWALTUNG/
FACILITY MANAGEMENT****Partnering**

Die Digitalisierung führt die Software-Hersteller zu Zukäufen und Kooperationen. Tendenzen der Zusammenarbeit im IT-Ökosystem.

50

CAFM in der IT-Landschaft

Zentrum oder Randbereich? Eine Blitzumfrage in der Branche brachte Befürworter, aber auch Zweifler zu Tage

54

Anbieterübersicht

58

**MESS- UND
ENERGIEDIENSTLEISTER****Gewusst wie!**

Verwalter und Betreiber großer Immobilien wissen von den Heizkosten ein Lied zu singen. Die Abrechnung selbst birgt viele Fallstricke.

62

Anbieterübersicht

64

**BUILDING
INFORMATION MODELING****Was nutzt, sollte eingeführt werden**

Unabhängig von Partikularinteressen ist das Nutzenpotenzial von BIM im Gebäudelebenszyklus unstrittig. Doch die Praxis zögert. Noch!

66

Anbieterübersicht

70

DATENRÄUME**Mehr Nutzen im Lebenszyklus**

In Datenräumen verlaufen wichtige Kommunikationsstränge aller Beteiligten an Immobilienprojekten.

72

Anbieterübersicht

76

DIGITAL REAL ESTATE**Drei Schritte zur Immobilienwirtschaft 4.0**

Die Immobilienwirtschaft steht mitten in einem gravierenden Strukturwandel. Eine Skizze des Bevorstehenden.

78

Minimieren Sie das Risiko!

Der Einsatz digitaler Technologien birgt auch größere rechtliche Risiken. Die muss man kennen. Wie Verträge gestaltet sein sollten.

81

Der Baustein zur Smart City

Was leistet smarte Gebäudeausrüstung? Der aktuelle Stand in unterschiedlichen Immobilien-Nutzungsarten.

84

Anbieterübersicht

86



Die verschiedenen IT-Lösungen bilden komplexe Systemlandschaften.

Die Verbindungen werden komplexer

Die IT-Landschaft wird auch im Immobilienbereich immer weitläufiger. Neue Geschäftsmodelle sind häufig mit neuer Software verbunden – und umgekehrt. Das jeweilige ERP-System erscheint oft als das Herzstück. Doch wie werden die Brücken geschlagen zu anderen IT-Systemen? Oder platziert man alles auf einer Plattform? Es gibt viele Ansätze.

Viel ist in der letzten Zeit von digitalen Ökosystemen die Rede. Diese haben sich gebildet, indem immer neue Softwareprodukte, ihre Updates, Upgrades und Add-ons in die Immobilienunternehmen Einzug gehalten haben. Doch versteht außer den IT-Leitern eigentlich noch jemand, welche Systemlandschaften sich auf mehr oder weniger wild wachsende Weise gebildet haben? Wohl kaum.

Jeder – vom Geschäftsführer bis zum Sachbearbeiter – will lediglich, dass die Software ihren Zweck erfüllt. Wenn das Immobilienportfolio zur Zufriedenheit gemanagt, der Wert einer Immobilie marktdäquat ermittelt wird und die

Betriebskosten korrekt aufgeschlüsselt sind, sind auch die Professionals der Immobilienbranche zufrieden. Doch wie lange kann es mit dem Wildwuchs von Informationstechnologie so weitergehen? Zumal nun auch in jeder Firma verstärkt Wert auf einen repräsentativen Internetauftritt gelegt wird. Dieser soll allerdings nicht nur das Produktschaukasten des Unternehmens sein, sondern auch interaktiv und zeitnah mit dem Interessenten oder Kunden kommunizieren. Die hierbei anfallenden Daten werden dann idealerweise an bestehende Software geleitet, um dort auch intelligent weiterverarbeitet zu werden. Die Schnittstellen zwischen den

Systemen werden immer mehr, und die Softwarehersteller reagieren unterschiedlich auf diese Herausforderungen.

Lesen Sie in den nachfolgenden Artikeln, wie bedeutende Marktplayer mit den technologischen Herausforderungen umgehen. Wie sie neue Technologie einsetzen und was das für ihre Kunden bedeutet. Wie sollte ein Softwareauswahlprozess in diesem Zusammenhang gestaltet werden? Wie sehen moderne Plattformen aus? Auf welche Weise werden die sozialen Medien sinnvoll eingebunden? Wie werden aus „Big Data“ „Smart Data“? «

Jörg Seifert, Freiburg



„Der volle Nutzen entsteht erst in einer vollständig integrierten Gesamtlösung. Alle Daten aller Funktionen müssen in einer integrierten Datenbank landen. Nur auf der Basis dieser ‚single source of truth‘ können verlässliche Managementkennzahlen abgeleitet werden.“

Richard Gerritsen,
Regional Director Europe, Yardi Systems

Yardi – Der Technologieschub.
Wo wir stehen. Wohin es geht.



Voller Nutzen nur bei voller Integration

Es gibt viele erfolgreiche Digitalisierungsansätze in der Immobilienwirtschaft.

So existieren beim Buchen von Eingangsrechnungen Verfahren, die aus eingescannten oder elektronisch übermittelten Belegen viele Buchungselemente automatisch erkennen und so die manuellen Buchungsschritte drastisch reduzieren. Schon seit vielen Jahren ist das Verbuchen von Zahlungseingängen digitalisiert, indem durch das Einlesen von Bankauszügen oder spezielle Kontierungsverfahren eine automatische Verbuchung der Zahlungen auf die Mieterkonten stattfindet.

Mieterumsätze in Shoppingcentern, die der Centermanager für die Abrechnung von Umsatzmieten und die Erstellung von Umsatzstatistiken benötigt, werden nicht mehr per Beleg oder Fax geliefert, sondern vom Mieter über Mieterportale eingetragen. Im Idealfall liefern die Kassensysteme des Mieters die Daten an den Vermieter. Für die Nebenkostenabrechnung in komplexen Gewerbeimmobilien werden Zählerdaten aus der Haustechnik an die kaufmännischen Abrechnungssysteme übertragen. Die Kommunikation mit Mietern und Investoren geschieht nicht mehr über Auswertungen auf Papier, sondern über Portale. Tablets und Smartphones erlauben den geschützten Zugriff auf alle relevanten Daten.

Beim An- und Verkauf von Immobilien stehen virtuelle Datenräume zur Verfügung, um die Vielfalt der zu prüfenden Dokumente zu strukturieren. Damit wird der Prüfprozess effizient gestaltet und die Prüfdauer wesentlich verkürzt. Über Apps und Mieterportale können Schäden in Immobilien gemeldet werden. Die Meldungen lösen automatisch Handwerkeraufträge mit integrierter Rechnungserstellung und Verbuchung aus. Der Stand der Auftragsbearbeitung kann vom Mieter und Immobilienmanager jederzeit verfolgt werden. Business-Intelligence-Systeme liefern dem Management Kennzahlen und Handlungsvorschläge für ein effektives Asset Management des Immobilienportfolios. Dies sind nur einige Beispiele für aktuelle Digitalisierungsansätze, die beliebig ergänzt und vor allem auch durchgeführt werden können.

Aareon – Softwareauswahl



Die passende IT-Lösung im digitalen Zeitalter finden

Der Alltag von Menschen und Unternehmen hat sich durch die digitale Transformation nachhaltig verändert und wird das weiter tun. Das eröffnet der Immobilienwirtschaft ein großes Wertschöpfungspotenzial durch neue Wege der Interaktion und Datennutzung: Effizienzsteigerung in der Arbeitsorganisation, mehr Komfort beim Dialog mit Kunden und Geschäftspartnern, neuartiges Gebäudemanagement, das Angebot weiterer Services sowie die Chance für neue innovative Geschäftsmodelle. Für Immobilienunternehmen ist daher jetzt der richtige Zeitpunkt, das eigene Leistungsspektrum neu zu betrachten und gegebenenfalls zukunftsfähig zu erweitern. Zur »



„Eine zukunftsfähige Lösung sollte in ein ganzheitliches digitales Ökosystem des Immobilienunternehmens integriert sein.“

Dr. Manfred Alflen,
Vorstandsvorsitzender der Aareon AG



„Wir bieten eine ausgereifte Weblösung, die heutige und zukünftige Anforderungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abdeckt.“

Dr. Carsten Thies,
Geschäftsführer in der Haufe Gruppe

optimalen Nutzung der Chancen der Digitalisierung empfiehlt es sich, eine „digitale Agenda“ zu erstellen, die unter anderem beantwortet: Was sind in den nächsten drei bis fünf Jahren meine Erfolgsfaktoren? Wie möchte ich mein Unternehmen im digitalen Zeitalter aufstellen? Welche Services möchte ich meinen Kunden anbieten?

Zur Umsetzung dieser digitalen Agenda sollten Unternehmen dann einen Lösungspartner wählen, der ein entsprechendes Leistungsspektrum bietet, zeitgemäße agile Entwicklungsmethoden anwendet und von Beginn an den Kunden und seine Anwenderperspektive mit einbezieht. Für die grundlegende Konzeption neuer oder die Anpassung bestehender digitaler Lösungen bietet sich die Methode des Design Thinking an – das bedeutet die vor allem kooperative Gestaltung von Konzepten, Produkten und Lösungen in einem fortwährenden Prozess.

Der Auswahlprozess eines Partners wird aufgrund des im Zuge der Digitalisierung gestiegenen Angebots an Softwarelösungen immer wichtiger. Neue Anbieter positionieren sich auf etablierten Märkten oder entwickeln zusammen mit Start-ups neue Geschäftsfelder. Immobilienwirtschaftliche Software hat üblicherweise eine lange Nutzungsdauer. Daher ist es von Vorteil, die Auswahl einer Softwarelösung mit einem umfassend aufgestellten Anbieter zu treffen, der umfangreiche Branchenerfahrung hat, langfristig in sein Produktportfolio investiert und ein innovatives Partnernetzwerk inklusive Start-ups nutzt. Umfassende Systemintegration und hohe Datensicherheit sind weitere unerlässliche Leistungsmerkmale.

Haufe Lexware Real Estate –
Webbasierte Systeme

HAUFE.

Mit Haufe-FIO axera in die Zukunft

Wer bearbeitet die Aufgaben in Immobilienunternehmen künftig, und von wo aus? Wie lassen sich die teils kleinteiligen Aufgaben in effiziente Abläufe bündeln und Eigentümer, Mieter, Kunden, Dienstleister und Partner einbinden? Mit Blick auf diese Anforderungen der Branche investiert Haufe nicht nur in den Ausbau seiner On-Premises-Lösungen, sondern auch in innovative Cloud-Software. Gemeinsam mit der Leipziger FIO Systems AG bietet das Freiburger Unternehmen die immobilienwirtschaftliche ERP-Software Haufe-FIO axera an. „In dieser Partnerschaft bündeln wir die Stärken unserer Unternehmen“, erklärt Dr. Carsten Thies, Geschäftsführer in der Haufe Gruppe. „Mit der Technologie-Expertise von FIO im Bereich innovativer webbasierter Systeme und der starken Marktposition von Haufe können wir eine moderne und technisch ausgereifte Weblösung anbieten, die alle heutigen und zukünftigen Anforderungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abdeckt.“

Als webbasierte Lösung erlaubt axera den uneingeschränkten mobilen Zugriff auf alle Daten und Funktionen und verschafft dem Anwender mehr Flexibilität, und das bei höchsten Sicherheitsstandards. Dabei enthält Haufe-FIO axera alle Funktionalitäten, die Bestandshalter und Fremdverwalter von einem modernen ERP-System erwarten. Zahlreiche Module und ein wachsendes Angebot von Partnerlösungen erlauben eine Anpassung an individuelle Kundenanforderungen.

„Die Kunden wollen nicht mehr nur Hausverwaltung, Bewirtschaftung oder Facility Management“, sagt Nicolas Schulmann, Vorstand der FIO Systems AG. „Sie suchen integrierte Lösungen; diese bieten wir.“ Dabei stelle ein cloudbasiertes System die stabilste und sicherste Grundlage dar. „Cloud und Sicherheit schließen sich nicht aus, sie

bedingen einander.“ Sebastian Niesen, Inhaber der Willi Niesen Hausverwaltungen e.K., hat mit Haufe-FIO axera die Digitalisierung seiner Verwaltung bereits umgesetzt. Neben der umfangreichen Prozessabdeckung bewertet er sehr hoch, dass er und seine Mitarbeiter nun orts- und geräteunabhängig auf das ERP-System zugreifen. „Haufe-FIO axera macht uns flexibler und schneller“, sagt er. „Wir können jetzt jede Aufgabe außerhalb des Büros bearbeiten. Die sehr weit reichende Prozessunterstützung von axera hat mich auf Anhieb begeistert.“

Die Zusammenarbeit von Haufe und FIO ist langfristig angelegt und für beide Unternehmen eine Win-win-Situation. „Wir wollen Kunden erfolgreich machen, die eine Vision davon haben, wie sie Prozesse in ihren Unternehmen digitalisieren können“, sagt Dr. Carsten Thies. „Und wir sind in der Position, diesen Markt auf lange Sicht auszubauen.“



„Wenn Workflow-Lösungen stationäre und mobile Online-Systeme verknüpfen und im ERP zusammenführen, gibt es keine Schnittstellenprobleme mehr.“

Jens Kramer, Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer, Promos consult

Promos consult –
Mieterportale & Social Media



Mieterglück im Netz

Onlinekanäle als effiziente Instrumente für Vertrieb und Mieterkommunikation.

Gelungene Kommunikation ist heutzutage ein Schlüssel des Geschäftserfolgs. Sie wird zum Wettbewerbsvorteil, wenn die jeweilige Zielgruppe dort abgeholt wird, wo sie steht. Nur wenige andere Branchen haben eine so umfassende Zielgruppe wie die Wohnungswirtschaft. Konkret bedeutet dies: Objektangaben oder Kontaktinformationen werden größtenteils zunächst online gesucht. Ebenso bietet das Netz die geeigneten Foren für Kritik und Ideenaustausch. Für Vermieter kommt es auf zwei Punkte an: a) Präsenz auf den verschiedenen Online-Plattformen und b) Betreuung der Plattformen durch kompetente Spezialisten. Dass ein reines Kontaktformular auf der Website heute nicht mehr ausreicht, zeigt der Blick auf das Online-Nutzerverhalten und die Gestaltung moderner Webpräsenzen. Mehr und mehr wird die Website zur reduzierten Visitenkarte mit den wesentlichen Unternehmensangaben. Parallel dazu nimmt die Zahl der Social-Media-Angebote zu – nicht nur für die private Nutzung: Social Media sind heute für zahlreiche Unternehmen ein maßgebliches Kommunikationsinstrument. Je jünger die Kunden sind, desto dringlicher ist sein Einsatz. Unsere Plattform ist daher mit den gängigen sozialen Netzwerken direkt verknüpft, um gerade für die Erstsprache junger Kunden zeitgemäß aufgestellt zu sein.

Für konkrete Fragestellungen der Mieter sind darüber hinaus Web-Portale und Kunden-Apps unabdingbar. Hier gilt es, sämtliche auftretende Anfragen zu antizipieren und sie übersichtlich nach Kategorien zu ordnen. Die große Herausforderung für die Mitarbeiter auf Vermieterseite besteht darin, die verschiedenen Foren klug zu befüllen und die erfolgte Kommunikation zentral zu erfassen. Das erfordert ein Gespür für positive Imagevermittlung, Kenntnisse der diversen Online-Plattformen und ihrer Nutzerstruktur sowie natürlich ein fundiertes Wissen im Mietmanagement. Ob Social Media, Website oder Mieterportal: Die Online-Instrumente entfalten ihre Wirkung nur in der Vernetzung. Viele Kanäle münden dann im großen digitalen Staubecken des zentralen ERP-Systems. Schnittstellenprobleme gehören der Vergangenheit an, wenn Workflow-Lösungen wie easysquare stationäre und mobile Online-Systeme miteinander verknüpfen und im ERP zusammenführen.



„Von IT muss man keine Ahnung haben, wenn man Assets managen und planen will!“

Jan Körner, CEO und Managing Partner von control.IT



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

Dr. Thomas Höhener, Geschäftsführer, immopac AG

control.IT –
Ganzheitlichkeit

control  **it**
SOLUTIONS FOR REAL ASSETS

Modernes Asset- und Portfoliomanagement

Es ist erstaunlich, dass im Zeitalter von Schlüsselübergabe per Smartphone-App, digitaler Mieterpinnwand und Online-Ticketing-Systemen für Störfälle die Erstellung von Businessplänen, Analysen und Reporting nach wie vor zum großen Teil in Excel erfolgt. Interessanterweise ist das operative Geschäft der Asset oder Property Manager häufig sogar digitaler als das kaufmännische Asset Management und das Controlling. Asset und Portfoliomanagement sowie die dafür eingesetzte Software folgen in der Regel einem extrem technokratischen Ansatz. Dabei wird der einfache Anwender vielfach überfordert. In diesem Punkt können die etablierten Software-Anbieter (nennen wir sie RealTechs) von den ganzen neuen PropTechs noch viel lernen. Der Markt fordert nun ein Umdenken – die Unternehmen haben erkannt, dass es auch bei komplexeren Asset- und Portfoliomanagement-Systemen deutlich einfacher ist, auf einem fertigen „Out-of-the-Box“-Standard aufzusetzen, der langfristig optional erweiterbar und ausbaufähig bleibt. Aufwändige, mehrmonatige Ausschreibungen mit 100-seitigen Fachkonzepten, die nur den Ist-Zustand beschreiben, Individualprogrammierungen einfordern und damit per se oft mehrjährige Implementierungsprojekte zu horrenden Kosten bedeuten, sind out!

Das gilt besonders für kleine und mittlere Unternehmen. Und Excel, das Lieblingstool aller Controller? Das bleibt natürlich – und entwickelt sich. Als Output- und Darstellungsmedium gibt es nichts Besseres. Aber Rechenlogik gehört in professionelle Software. Mit ihrem Baukasten hat control.IT immer wieder Kundenanforderungen umgesetzt. Mit der bison.box werden Businesspläne, Datenanalysen, umfassendes State-of-the-Art-Reporting vom Asset bis zum Portfolio oder Fonds erstellt – ready to go & out of the box! Das war die Anforderung an unser Team – es hat geliefert!

immopac® –
Innovative Basistechnologie

 **immopac** ag
switch to performance

Agil durch eine Systemplattform

Eine immobilienwirtschaftliche Systemplattform bildet die technologische Basis für die effiziente Umsetzung von Digital-Real-Estate-Konzepten. In der heutigen von Digitalisierung geprägten Geschäftswelt ist Agilität ein entscheidender Wettbewerbsfaktor geworden. Die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle oder die Optimierung bestehender Geschäftsprozesse bedingen aber immer auch flexible Softwarekomponenten, die leicht an die sich verändernden Anforderungen angepasst werden können.

Die notwendige Flexibilität kann man durch den Einsatz einer immobilienwirtschaftlichen Systemplattform wie immopac® erreichen. Diese stellt generische Basisdienste wie zentrale Datenhaltung, Datenintegration, Reporting, Prozessmanagement, Web-Applikation, Kollaborationssupport, zentrales Berechtigungskonzept, Auditfunktionen

etc. zur Verfügung. Die eigentlichen Anwendungsprogramme wie Planung, Controlling, Bewertung, Konsolidierung, Buchhaltung etc. werden mit Hilfe der integrierten Entwicklungsumgebung als Business Module realisiert, die auf der gemeinsamen Plattform ausgeführt werden und damit die Dienste der Systemplattform nutzen können.

Durch die Nutzung einer innovativen Systemplattform können schnell und effizient sehr flexible immobilienwirtschaftliche Softwarelösungen realisiert werden. Die einzelnen Softwarekomponenten können dabei einfach wiederverwendet und zu neuen Geschäftsmodulen kombiniert werden. Nach unserer Auffassung ist die Verwendung einer innovativen Systemplattform die notwendige Voraussetzung zur effizienten Umsetzung von Digital-Real-Estate-Konzepten. Die Softwarearchitektur von immopac® basiert auf dem Plattformkonzept. Eine immopac®-Gesamtlösung besteht daher immer aus den Business-Modulen und den Basisdiensten der immopac®-Plattform. Damit ist eine flexible Erweiterung der Lösung jederzeit möglich.



„Unterm Strich liefert die integrierte Betrachtung für Manager und Investoren eine ungleich schnellere und validere Informationsgrundlage für alle Entscheidungen.“

Thomas Krings, Geschäftsführer der
IRM Management Network GmbH

IRM – Aggregation von Informationen



Komplexe Wirkzusammenhänge sichtbar machen

Wer optimale Entscheidungen für sein Immobilienportfolio treffen will, braucht eine gute Datengrundlage und die richtigen Instrumente, diese auszuwerten. Wertschöpfungsorientierte Portfoliomanagement-Software bildet nicht nur Immobilienportfolios, sondern das gesamte Wertschöpfungsnetz extrem umfassend und detailliert ab. Doch mancher Fondsmanager kennt nur das Endergebnis, das an ihn weitergereicht wurde. Die große Gefahr dabei: Die obere Ebene weiß nicht, mit welchen Prämissen die untere Ebene arbeitet. Im schlimmsten Fall kann es vorkommen, dass jahrelang die Substanz aufgezehrt und ausgeschüttet wird, ohne dass diese Information beim Investor ankommt.

Daher ist eine zusammengeführte Betrachtung aller einzelnen Ebenen unerlässlich. Dies ist mit wertschöpfungsorientierter Portfoliomanagement-Software möglich, die alle Vermögenswerte und -ebenen eines Portfolios abbildet. Diese Methode macht die Wirkzusammenhänge sofort sichtbar. Dazu ein Beispiel: Ein Immobilien-Spezialfonds hält über zwischengeschaltete Objektgesellschaften ein Gewerbeimmobilienportfolio im Wert von 100 Millionen Euro. Die Objektgesellschaft investiert fünf Millionen Euro in Modernisierungsmaßnahmen und umfängliche Mieterausbauten, welche über Mieterumlagen, einen Kredit und ein Darlehen des Fonds finanziert werden. Mit der integrierten Betrachtung sind alle Folgen dieser Entscheidung sichtbar – sowohl auf alle Cashflows als auch auf die Wertentwicklung der Immobilie sowie der Beteiligungswerte und letztlich auf den Wert des Anteilscheins des Anlegers. Diese komplexen, integrierten Berechnungen sind durch so genannte In-Memory-Technologien möglich. Dabei werden die Kalkulationen in Echtzeit unter paralleler Verwendung mehrerer Prozessorkerne im Arbeitsspeicher durchgeführt. Ausschließlich Portfoliosysteme, welche derartige Technologien nutzen, verfügen zugleich über die erforderlichen technologischen Grundlagen des digitalen Controllings. Abweichungen werden mit Hilfe autonomer, digitaler Assistenzsysteme berechnet und die Verantwortlichen über Konsequenzen informiert.



„BIM und die Digitalisierung verändern auch die Verwaltung von Immobilien nachhaltig.“

Dr. Christian Westphal, CEO CREM



„Microsoft stellt uns mit Power BI mächtige Werkzeuge zur Verfügung, um Geschäftsdaten zu analysieren und deren Erkenntnisse zu teilen.“

Hubert Tanzer, Geschäftsführer mse

CreM Solutions – ERP & BIM

CREM SOLUTIONS
A NEMETSCHKE COMPANY

BIM ist die Zukunft – auch in der Verwaltung

Laut einer Studie des Fraunhofer-Institutes bestätigt fast die Hälfte der BIM-Nutzer, dass eine bessere und transparentere Kommunikation in Planungs- und Bauprozessen sowie eine optimalere Kostenkalkulation und Projektcontrolling durch BIM gewährleistet ist. Unsere Zukunftsvision sieht jedoch vor, die in der Planungs- und Bauphase zusammengetragenen Informationen auch nach Fertigstellung des Gebäudes zu nutzen. Ein riesiger Mehrwert während der Betriebsphase wird die Nutzung all dieser Informationen durch die Immobilienverwaltung sein. Kabelverläufe kennen, technische Dokumente zu sicherheitsrelevanten Objekten direkt im Zugriff haben, Rauchwarnmelder sowie Kalt- und Warmwasserzähler in den Wohnungen identifizieren können – neben der kaufmännischen Verwaltung von Gebäuden ist das Management dieser technischen Gebäudeausrüstungen heute noch mit immensem Aufwand verbunden. Künftig kann der Anwender aus seiner Verwaltungs-Software all diese Informationen ziehen und problemlos und schnell handeln.

Damit die Kombination aus Planung, Bau und anschließender Verwaltungstätigkeit auch reibungslos funktioniert, muss es eine Schnittstelle zwischen den unterschiedlichen Programmen geben. Mit „OpenBIM“ strebt die Nemetschke-Gruppe eine unkomplizierte Übermittlung aller Daten zwischen den unterschiedlichen Softwareprodukten der Branche an und wird so zu einem wichtigen Trendsetter und Opinion-Leader, der mit Hilfe seiner Lösungen dazu beiträgt, die Arbeitsweise der Branche zu verändern und eine neue Ära im Bauwesen und der Verwaltung einzuleiten. In der Nutzung der Methode steckt bereits heute ein großer Mehrwert für alle Projektbeteiligten. Mit der konsequenten Weiterentwicklung können zukünftig – insbesondere auch für Immobilieneigentümer und -verwalter – noch viele Potenziale gehoben werden.

mse – Von Big Data
zu Smart Data

RELion®

Die Daten zum Leben erwecken

Dieses Motto begleitet uns, seit wir mit Lösungen für die kaufmännische Immobilienverwaltung auf dem Markt sind. Möglichst effiziente Werkzeuge für die Verwaltung bereitzustellen ist eben nur eine Seite der Medaille. Millionen von Datensätzen warten darauf, zu Informationen zu werden, mit denen Unternehmen der Immobilienbranche ihr Geschäft steuern. Microsoft stellt uns mit Power BI mächtige Werkzeuge zur Verfügung, um Geschäftsdaten zu analysieren und deren Erkenntnisse zu teilen. Unsere Kunden überwachen damit ihr Geschäft und verschaffen sich auf allen Geräten mit detaillierten Dashboards schnelle Antworten. Über die mobilen Power-BI-Apps greifen sie von überall auf ihre Daten und Berichte zu, die automatisch aktualisiert werden, sobald sich die Daten ändern. Mit Power BI können sämtliche Daten auch aus unterschiedlichsten Quellen, egal ob lokal oder Cloud, vereinigt und etwa auf Portalen veröffentlicht oder in Anwendungen für die Berichterstellung wie PowerPoint eingebettet werden. Damit decken wir mit RELion eben auch die andere Seite der Medaille für unsere Kunden ab und stellen uns so der Herausforderung, von Big Data zu Smart Data zu gelangen ...

ERP/CRM

Fachartikel

Heiter bis wolkig

Ist die Cloud im Einzelfall die bessere Lösung? Das kann nur eine gründliche Analyse des eigenen Geschäftsmodells ermitteln.

14

Makler-IT

Trotz innovativer Software im Einsatz wird es den klassischen Makler auch künftig geben. Nur dessen Aufgabe verändert sich gerade.

16

Unternehmenspräsentationen

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

Anbieterübersicht

34

Nicht immer, aber immer öfter

Die Zahl der Cloudnutzer unter den Unternehmen steigt. Ist die Cloud im Einzelfall die bessere Lösung? Das kann nur eine gründliche Analyse des eigenen Geschäftsmodells ermitteln.

Der Hype um das Cloud Computing gehört offenbar nicht zu den Wind- und Megatrends der letzten Jahre. Laut Cloud-Monitor 2015, herausgegeben von KPMG und dem Digitalverband Bitkom, liegt in den deutschen Unternehmen die Zahl der Cloud-Befürworter seit 2014 über der Zahl der Cloud-Skeptiker, und fast die Hälfte der befragten Unternehmen hatte eigene Erfahrungen mit der Cloud – und zwar vor allem gute: Rund drei Viertel der Nutzer bewerten ihre bisherigen Erfahrungen positiv.

VORTEILE DER CLOUD Das Modell „IT als Internet-Service“ überzeugt durch eindeutige Vorteile. Wenn Hard- und Software wie auch der nötige Verwaltungs- und Personalaufwand einem zuverlässigen Dienstleister übertragen werden können, ergeben sich Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen, wie keine Kosten für Lizenzen oder Updates. Die Nutzung des Cloud-Modells stellt Ressourcen für die Konzentration auf das Kerngeschäft frei, indem es die Anforderungen an das unternehmensinterne IT-Know-how reduziert. Ein großer Vorteil hierbei ist, dass alle IT-Leistungen stets in vertraglich festgelegter Qualität und Quantität als Service zur Verfügung stehen. Bedarfsspitzen oder -flauten können schnell und unkompliziert durch kurzfristige Anpassungen bewältigt werden. Die Verantwortung für die Servicequalität liegt beim Cloud-Anbieter, der dafür sorgt, dass die Ressourcen stets auf dem aktuellen technologischen Stand

sind. Die Abrechnung erfolgt exakt nach abgerufener Leistung.

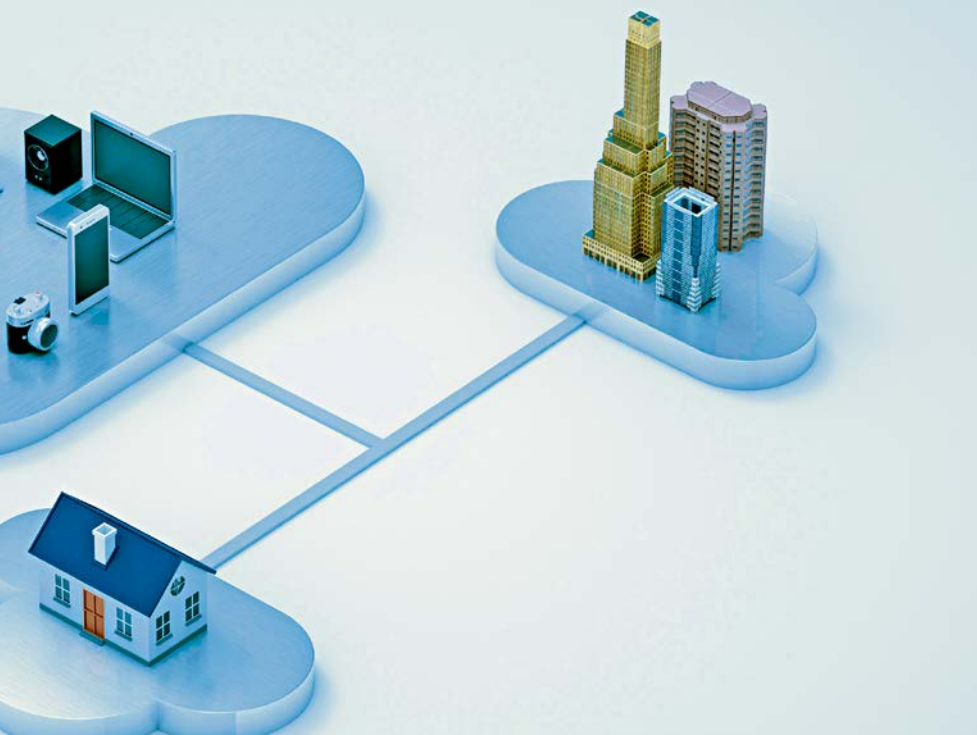
Insbesondere auf dem Gebiet der Business-Software wie ERP oder CRM ist das Modell, Leistung von einem „Versorgungsunternehmen“ jederzeit und an jedem Ort bedarfsgerecht zu beziehen („Software-as-a-Service“, SaaS), sehr attraktiv. Gerade kleine Unternehmen ohne umfangreiche eigene IT-Ressourcen sind so in der Lage, Geschäftsmodelle anzubieten, mit denen sie mit größeren Wettbewerbern auf Augenhöhe konkurrieren können. Ganz entgegen früheren Vorstellungen ist das Thema Sicherheit vom Gegen- zu einem Hauptargument für das Cloud Computing geworden: Die Rechenzentren der Provider verfügen über eine Sicherheitsarchitektur, wie sie sich nur Großunternehmen leisten können, etwa ein nach ISO 27001 zertifiziertes Informationssicherheits-Managementsystem.

VIELE NUTZUNGSVARIANTEN Ein Plus der Cloud ist die hohe Flexibilität bei den Nutzungsvarianten. Zwischen den Extremen „kompletter Eigenbetrieb“ und „komplettes Outsourcing“ gibt es unzählige Abstufungen. So unterscheidet man grundsätzlich zwischen Public Cloud (Lösungen wie ERP- oder CRM-System werden komplett von einem externen Provider betrieben), Private Cloud (die unternehmensinterne IT-Abteilung stellt alle Leistungen über das Internet bereit) und Hybrid Cloud (beliebige Mischform aus den beiden genannten Modellen).

Für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist die Cloud-Nutzung von Business Software eine attraktive Option. Dies liegt vor allem an den besonders hohen Anforderungen an die Mobilität der IT in der Branche. Vor-Ort-Prozesse wie Wohnungsabnahme, Instandhaltung, Schadenprotokollierung oder Vermietung erfordern einen Datenaustausch und/oder -abgleich mit den betriebsinternen Datenbanken und ERP- oder CRM-Systemen. Protokollierungen und Datenregistrierungen von Hand müssen später in die IT übertragen werden, was Zeitaufwand und Fehleranfälligkeit mit sich bringt. Prozesse wie Auftrags- und Rechnungsbearbeitung oder die Abwicklung von Schadensfällen stecken in der Praxis heute noch voller Medienbrüche – siehe handgeschriebene Formulare und Notizen, Faxantworten, analoge Fotos und mehr.

DRUCK NIMMT ZU Michael Dieter, Business Development Manager beim IoT-Anbieter Q-loud, einem Unternehmen der QSC AG, sieht derzeit einen gewissen Druck auf die Unternehmen der Branche zukommen: „Die Cloud-Nutzung bei Wohnungs- und Immobilienunternehmen wird durch mehrere Faktoren angetrieben. Dazu gehören der Trend zur Digitalisierung der Hausverwaltungsprozesse und die verschärften Richtlinien hinsichtlich der Energieeffizienz. Beides führt dazu, dass wir künftig immer mehr Sensorik und Analyse-Software installiert haben werden. Auch neue Regulierungen und





Die Cloud bietet mit ihrer Fähigkeit, mobile und medienübergreifende Arbeitsprozesse zu integrieren, großes Potenzial für Effizienzsteigerungen.

die Forderung nach mehr Transparenz sowie steigende Ansprüche bezüglich Flexibilität und Mobilität sprechen für das Cloud-Modell einer schlanken, sicheren, hoch verfügbaren und stets bedarfsgerecht gestalteten IT.“

Die Business Software in die Cloud zu verlegen ist jedoch gar nicht so einfach. Denn: Die meisten Softwaresysteme sind

individuell gewachsene, lokal entwickelte Konstrukte. Oft ist es sehr aufwändig, diese Cloud-fähig zu machen. Diese klassischen ERP-Systeme kommen somit über Brückentechnologien in die Cloud oder werden im Rechenzentrum gehostet – wie Wodis Sigma, iX-Haus, immotion oder wowinex. Eine Alternative dazu stellen Branchenlösungen dar, die speziell für die

Cloud entwickelt werden – wie axera oder Voyager (siehe Hersteller-Tabelle).

KOPF – NICHT BAUCH! Nach welchen Kriterien sollten die Unternehmen entscheiden, ob sie wichtige Software als Cloud-Lösung nutzen oder lieber in Eigenregie betreiben wollen? Größe und Komplexität des Geschäftsmodells spielen dabei sicher eine Rolle, allerdings sehen Experten keine Faustregeln, „ab wann“ sich die Cloud „lohnt“. Und auch die Kostenvorteile, die die Cloud verspricht, sind nicht immer eindeutig zu verifizieren, wie Peter Dümig, Senior Server Product Manager bei Dell EMC, darlegt: „Die Cloud ist nicht immer und automatisch kostengünstiger als traditionell betriebene IT. Auch weiß oft ein Unternehmen selbst nicht, was das eigene ERP-System letztendlich kostet.“

Woran ist aber dann eine Entscheidung für oder gegen die Cloud festzumachen? „Letztlich ist dies eine strategische Frage: Wo will ich mit meinem Unternehmen langfristig hin?“, so Peter Dümig. „Das bedeutet konkret: Ist mir eine eigene IT auf Dauer zu aufwändig? Welches Modell der IT-Nutzung sichert mir die beste Unterstützung meiner Kernkompetenz?“

Die Cloudfrage verlangt eine weitsichtige rationale Betrachtungsweise des eigenen Geschäftsmodells. Doch die überwiegend positiven Erfahrungen mit der Cloud sprechen eindeutig dafür, die IT aus der Wolke ernsthaft ins Kalkül zu ziehen. «

KLEINER CLOUD-LEITFADEN

AUSWAHLKRITERIEN

- › Welche Software/IT-Funktionen sind geschäftskritisch?
- › Welche Bestandteile der Software- oder IT-Landschaft sollen in die Cloud wandern, welche sollen im Unternehmen verbleiben?
- › Welche Cloud-Variante (Public, Private, Hybrid) ist angemessen?
- › Welcher Cloud-Anbieter? (Rechenzentrum wo? Erfahrung? Kosten?)

VORTEILE DER CLOUD

- › Jederzeit und überall (mobil) verfügbarer Zugriff auf Daten, Software und IT-Systeme
- › Leistungsstarke, stets bedarfsgerechte IT-Unterstützung, abgerechnet nach tatsächlich abgerufener Leistung
- › Höhere Sicherheitsstandards als bei Eigenbetrieb der Systeme
- › Effizienzgewinn, Konzentration auf das Kerngeschäft
- › Kosteneinsparung für Hardware, Software, Verwaltung und Personal
- › Reduzierte Anforderungen an IT-Know-how

Hersteller	Produkt	Cloud-Provider
Aareon	Wodis Sigma	Aareon
Crem Solutions	iX-Haus	Plusserver
Gap	immotion	Meko-S
Haufe	Haufe wowinex	Pironet
Haufe-FIO	axera	FIO Systems
Promos consult	Promos easysquare	Promos consult
Yardi	Voyager	Yardi

Algorithmus versus Makler

Vor gut zwei Jahren haben sich die ersten Start-ups angeschickt, die Welt der Immobilienvermittlung zu revolutionieren. Trotz innovativer Software im Einsatz wird deutlich: Den klassischen Makler wird es auch künftig geben. Nur seine Aufgabe verändert sich gerade. Doch damit stehen auch die großen Immobilienportale unter Druck.

Es war ein Frühlingstag vor gut zwei Jahren, als das Berliner Start-up smmove zur Pressekonferenz lud. Vorgestellt wurde ein Portal, das der Wohnungsvermittlung neue Impulse geben sollte: Nach dem Matching-Prinzip sollten Vermieter diejenigen Interessenten aussuchen können, die am besten ihren Anforderungen entsprachen. Von einer „Revolution der Immobilienfindung“ sprachen die smmove-Macher und warfen den etablierten Immobilienportalen vor, „auf halbem Weg“ der Digitalisierung stehen geblieben zu sein.

Heute ist von den ehrgeizigen Ankündigungen nichts übrig geblieben. Smmove ist genauso längst vom Markt verschwunden wie Vendomo, ein von Rocket Internet auf den Weg gebrachtes Start-up, und andere Jungunternehmen, welche die neuen technologischen Möglichkeiten für die Vermittlung von Wohnungen nutzbar machen wollten. „Wir haben eine erhebliche Marktbereinigung gesehen“, stellt deshalb Stephan Kippes fest, Geschäftsführer der IVD-Institut GmbH und Professor im Studiengang Immobilienwirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen.

Und doch tummeln sich noch immer Start-ups auf diesem Feld, die zumindest teilweise den Anspruch erheben, sowohl die klassischen Makler als auch die etablierten Immobilienportale anzugreifen. Revolutioniert innovative Makler-IT also das Geschäft mit der Wohnungsvermittlung? Wie wirken sich die Umwälzungen

der Branche auf die großen Portale aus? Und werden am Ende gar die Makler konventionellen Typs überflüssig?

DAS SOFTWARE-UNTERNEHMEN „Unsere Software macht den Makler nicht überflüssig“, antwortet Nicolas Jacobi, Mitgründer des Hamburger Start-ups Immomio. „Wir sind auch kein Makler, sondern ein reines Software-Unternehmen, das Maklern und Hausverwaltungen eine innovative Software zur Verfügung stellt.“ Diese Software digitalisiert den Vermietungsprozess und filtert per Algorithmus diejenigen Interessenten heraus, die den Kriterien des Vermieters am besten entsprechen. Das erinnert an das einstige smmove-Prinzip – doch anders als die gescheiterten Berliner verstehen sich die Hamburger eben nicht als Immobilienportal, sondern als IT-Dienstleister. Damit haben sie sich auf dem Markt etabliert: Jacobi zufolge hat Immomio mittlerweile über 70 Kunden von kleinen Hausverwaltungen bis hin zu großen Wohnungsunternehmen.

Jacobi nennt auch den Treiber, der den Anstoß für die Gründung seines und zahlreicher anderer Start-ups gegeben hat: die Einführung des Bestellerprinzips für Mietwohnungen im Jahr 2015. Dadurch seien die Provisionen unter Druck geraten, blickt der Immomio-Gründer zurück. In diesem Bereich Geld verdienen könne deshalb nur noch, wer den Aufwand reduziere – und da komme die Software von Immomio ins Spiel. „Damit haben wir ein hochskalierbares Produkt“, sagt Jacobi. Bei

Start-ups wollen mittels innovativer Software die Wohnungsvermittlung digitalisieren. Viele dieser jungen Unternehmen sind jedoch bereits wieder vom Markt verschwunden.



weiteren Kunden entsteht für das Unternehmen also kaum zusätzlicher Aufwand.

Bisher beschränkt sich der Einsatz der Immomio-Software auf die Vermietung. Dass auch der Verkauf dazukommen könnte, schließt Jacobi nicht aus. „Allerdings ist beim Wohnungsverkauf das Potenzial der Standardisierung geringer“, gibt er zu bedenken.

DER HYBRID-MAKLER Dafür ist die Marge beim Verkauf wesentlich höher als bei der Vermietung, wie Hanno Heintzenberg feststellt, Mitgründer des Start-ups Mc-

Makler. Dieses ist tatsächlich ein Makler, der neben dem Vermietungsgeschäft immer stärker in die Vermittlung von Kaufimmobilien einsteigt. Derzeit hat das Unternehmen nach eigenen Angaben etwa 300 Verkaufsobjekte und rund 350 Vermietungsobjekte im Angebot; den Umsatz generiert es jedoch zu gut 80 Prozent über den Verkauf.

Gestartet ist McMakler als Internet-Unternehmen. „Wir lernten aber relativ schnell, dass die hundertprozentig digitale Lösung nicht erfolgreich ist“, blickt Heintzenberg zurück. Auch das

Matching-Prinzip betrachtet er heute skeptisch. „Ein Vermieter möchte keinen Algorithmus, der ihm sagt, wer der Mieter ist“, hat er beobachtet. „So groß ist das Vertrauen in die Technik nicht.“ McMakler fährt deshalb zweigleisig: Einerseits arbeitet das PropTech mit Maklern, die an gut 50 Standorten in Deutschland präsent sind; andererseits hat es den Vermietungsprozess mit Hilfe einer ausgeklügelten Software standardisiert. Diese ermöglicht es, die vom Makler bei der Besichtigung aufgenommenen Fotos und sonstige Angaben mit geringem Arbeitseinsatz aufzubereiten und auf den etablierten Immobilienportalen einzustellen.

Der Vermieter profitiert dadurch von einem günstigen Preis: In Rechnung gestellt werden ihm nicht zwei Monatskaltmieten, sondern Festpreise von 498 Euro (bei einer Kaltmiete von höchstens 1.200 Euro) oder 998 Euro (bei teureren Wohnungen). Bei Kaufimmobilien hingegen geht McMakler ganz konventionell vor und lässt sich gemäß dem Usus im jeweiligen Bundesland die übliche Provision auszahlen. Innovativ ist das Unternehmen dafür bei der für Makler entscheidenden Frage der Objektakquise. Und das geht »



Foto: Bluehousetudio/shutterstock.com

SUMMARY

- » **Start-ups** wollen mittels innovativer Software die **Wohnungsvermittlung digitalisieren**. Viele dieser jungen Unternehmen sind jedoch bereits wieder vom Markt verschwunden.
- » Während manche der neuen Anbieter sich als Software-Unternehmen verstehen, betätigen sich andere selbst als **Internet-Makler**.
- » Deutlich ist der Trend hin zum **hybriden Makler**, der ausgeklügelte Software-Lösungen mit der Kompetenz klassischer Makler verbindet.
- » Neben den Start-ups setzen auch neue **Konkurrenzangebote wie ivd24** die großen Immobilienportale unter Druck.

„Start-ups setzen neue Impulse in der Immobilienwirtschaft. Das freut uns!“

Dr. Thomas Schroeter, Geschäftsführer bei Immobilienscout24



so: Im Internet wird Eigentümern eine Gratis-Bewertung ihrer Immobilie angeboten – gewissermaßen als Einfallstor für den Makler. Die Folge, so der McMakler-Mitgründer: Die Makler müssen sich nicht selbst um die Akquise kümmern und haben immer genügend Objekte, die sie vermarkten können.

DER BRÜCKENSCHLAG In eine andere Richtung weitet das in Ingolstadt ansässige Start-up faceyourbase.com sein Betätigungsfeld aus. Bisher konnte es sich mit seinem Matching-Prinzip bei der Wohnungsvermietung nicht so recht durchsetzen. Jetzt soll der Brückenschlag zum Energiemanagement zum Durchbruch verhelfen: Zu Beginn dieses Jahres übernahm die meistro Energie GmbH 25,1 Prozent an der faceyourbase AG. Gemeinsam wollen die Partner nun einen digitalen Abmeldeprozess für die Stromzähler leer stehender Wohnungen einführen. Faceyourbase-Gründer Christian Dau will diesen Vorgang mit dem Vermietungsprozess bündeln, sodass die leer stehende Wohnung sofort der Vermarktung zugeführt wird.

DIE GROSSEN PORTALE Demonstrativ entspannt vor dem Hintergrund der derzeitigen Umwälzungen geben sich die etablierten Portale. „Start-ups setzen neue Impulse in der Immobilienwirtschaft. Das freut uns!“, sagt Dr. Thomas Schroeter, Geschäftsführer bei Immobilienscout24. Gleichzeitig gelte aber: „Als größter digitaler Marktplatz kennen wir den Markt auf Anbieter- und Konsumentenseite wie kein anderer. Das ermöglicht uns besser als allen anderen Marktteilnehmern, Angebot und Nachfrage ideal zusammenzubringen.“ Selbstbewusst zeigt sich auch die Immowelt-Gruppe, zu der seit 2015 das Portal immonet.de gehört. „Neue Herausforderungen nehmen wir sofort an“, sagt Pressesprecher Jan-Carl Mehles.

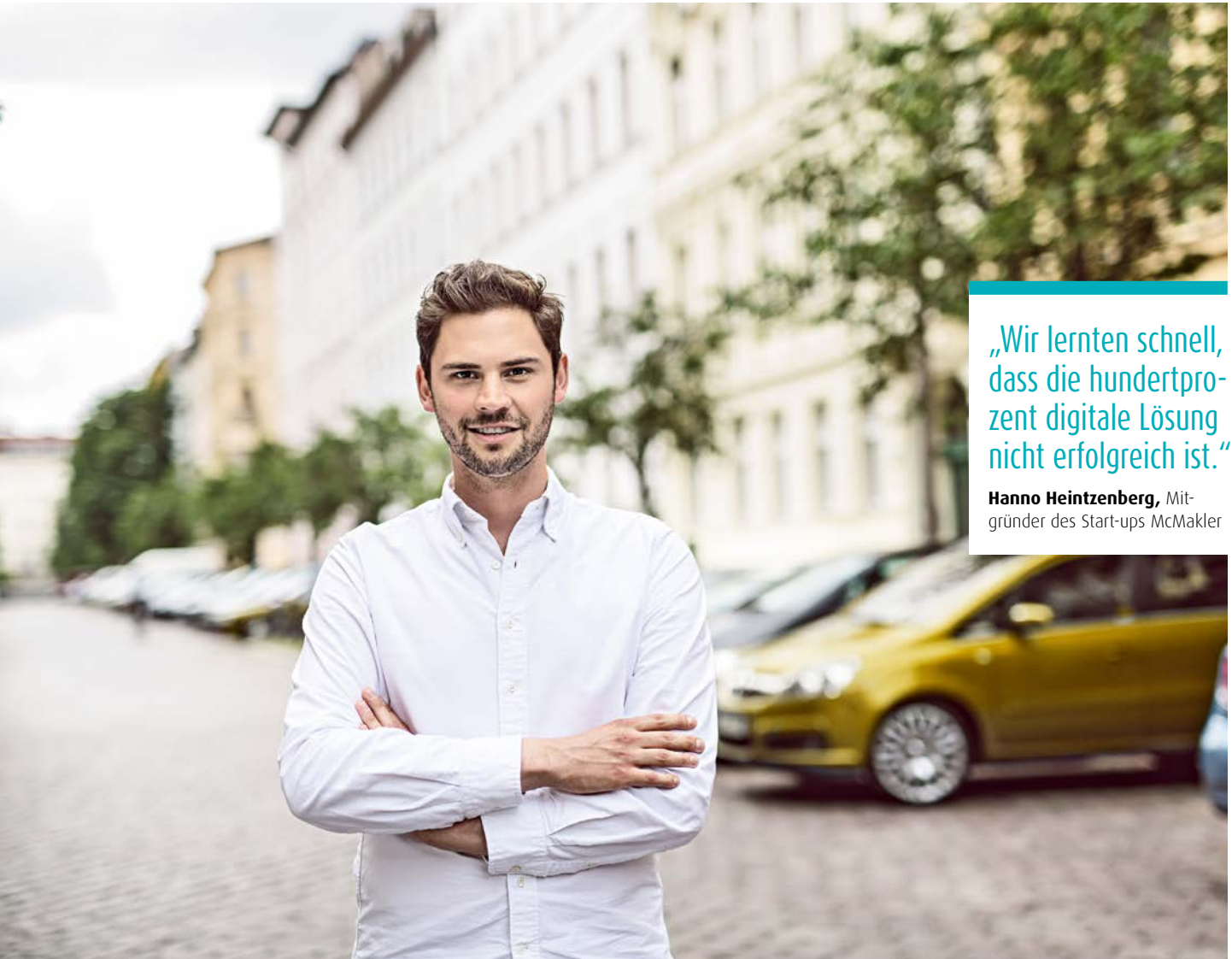
Solche Herausforderungen gibt es in der Tat – gerade im Software-Bereich. Die Immowelt-Gruppe hat im Herbst 2016 ihre neue Software estateSmart auf den Markt gebracht, die es erlaubt, Aufgaben wie Objekterfassung, Exposé-Erstellung und Interessentenverwaltung von jedem

Endgerät aus zu erledigen. Auch Immobilienscout24 hat zuletzt technische Weiterentwicklungen in Gestalt einer neuen App für virtuelle Besichtigungen sowie der Wohnungssuche über Facebook Messenger bekannt gegeben.

Eine zweite Herausforderung stellt die rückläufige Zahl der Maklerkunden dar. In ihrem Geschäftsbericht für 2016 muss die Scout-Gruppe eingestehen, im vergangenen Jahr nicht weniger als zehn Prozent ihrer „Kernmakler“ als Kunden verloren zu haben. Begründet wird dies mit der „allgemeinen Marktentwicklung“. Das dürfte allerdings nicht der einzige Grund sein, ist doch die Unzufriedenheit vieler Makler und Verwalter über die Leistung und die Preise der Portale unüberhörbar. Ein deutliches Zeichen dafür ist, dass der Immobilienverband Deutschland (IVD) sein eigenes Portal (ivd24immobilien.de) gegründet hat, auf dem ausschließlich Verbandsmitglieder inserieren dürfen. Das Angebot umfasst derzeit nach Angaben des für ivd24 zuständigen Stephan Kippes rund 37.000 Immobilien in Deutschland, davon 10.000 Mietwohnungen und 27.000 Kaufobjekte.

Ein weiteres Zeichen für die um sich greifende Unruhe im Markt: 2016 beendete der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen seine Kooperation mit Immobilienscout24. Stattdessen arbeitet der Verband jetzt mit der Immowelt-Gruppe und ebay Kleinanzeigen zusammen. Laut GdW-Pressesprecherin Katharina Burkardt existiert darüber hinaus die Option, ein eigenes Portal (ähnlich wie der IVD) auf die Beine zu stellen.

Kritik gibt es auch an der Immowelt-Gruppe. Der Buchholzer Makler Jan Mettenbrink von der Maison Immobilien GmbH rief im Oktober 2016 auf Facebook seine Maklerkollegen zu einer Sammelkündigung auf. Stein des Anstoßes war für ihn der Umstand, dass Immowelt die Daten von verkaufswilligen Eigentümern nicht direkt an die auf Immowelt inserierenden Makler weitergibt, sondern an zwei andere Portale, die als Lead-Generatoren Interessenten gewinnen. „Dabei haben doch wir die Portale durch unsere Anzeigen erst groß gemacht“, klagt Mettenbrink.



„Wir lernten schnell, dass die hundertprozent digitale Lösung nicht erfolgreich ist.“

Hanno Heintzenberg, Mitgründer des Start-ups McMakler

Immowelt-Sprecher Mehles argumentiert hingegen, Ziel dieser Maßnahme sei es, die Makler bei der Akquise von Neukunden zu unterstützen. „Wir haben sichergestellt, dass die von uns generierten Adressen ausschließlich an Duo-Kunden“ – also die gewerblichen Kunden der Immowelt-Gruppe – „weitergegeben werden“, versichert der Sprecher.

DER MENSCHLICHE MAKLER Wirklich erfolgreich, das räumt Mettenbrink ein, war sein Boykottaufruf nicht. Er selber hat jedoch bei Immowelt gekündigt. Es gehe auch ohne die Portale, sagt er und verweist auf seine erfolgreichen Verkaufsaktivitäten auf Facebook. „Die gefühlte Ab-

hängigkeit von den Portalen ist größer als die reale“, ist auch Immomio-Mitgründer Nicolas Jacobi überzeugt.

Eines aber steht fest: Der menschliche Makler wird trotz technologischer Innovationen auf Software-Ebene und trotz der Veränderungen in der Portallandschaft nicht verschwinden. „Die Killer-Applikation, die sämtliche Umsätze an sich zieht, sehe ich nicht“, sagt jedenfalls Stephan Kippes. Und auch Hanno Heintzenberg von McMakler stellt fest: „Disruptiv sind wir nicht. Die Welt verändert sich durch uns nicht grundlegend. Wir machen lediglich die Prozesse besser.“

«

Christian Hunziker, Berlin

498

Euro beträgt bei McMakler die Festcourtage für eine Mietwohnungsvermittlung bei einer Kaltmiete von höchstens 1.200 Euro.



Aareon AG

Mit der Aareon Smart World unterstützen wir Immobilienunternehmen, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Sie vernetzt die Unternehmen mit Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und technischer Ausstattung in Wohnungen und Gebäuden zu einem digitalen Ökosystem. So können zahlreiche Vorteile realisiert werden.

Aareon AG

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

DAS UNTERNEHMEN

Die Aareon AG, eine hundertprozentige Tochter der Aareal Bank Gruppe, ist Europas führendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft und angrenzende Branchen. Sie bietet ihren Kunden wegweisende und sichere Lösungen in den Bereichen Beratung, Software und Services zur Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse im digitalen Zeitalter. Die mehr als 2.800 Kunden verwalten über 10 Mio. Einheiten. Aareon ist an 30 Standorten (davon neun in Deutschland) vertreten und neben Deutschland auch in Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen und Schweden tätig. Das Beratungs- und Systemhaus beschäftigt über 1.400 Mitarbeiter, davon mehr als ein Drittel außerhalb Deutschlands. 2016 verzeichnet Aareon einen Umsatz von rund 210,7 Mio.€ (EBIT 34,2 Mio €).

SOFTWAREBESCHREIBUNG

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

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

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/aareon



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, ERP, CRM, Handwerkerkopplung,
Immobilienverwaltung

Produktname

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

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1957

Anzahl Niederlassungen

29 Standorte europaweit

Mitarbeiterzahl

Über 1.400

Referenzkunden

Auf Anfrage

Zusatzleistungen

Beratung und Services

ANSPRECHPARTNER



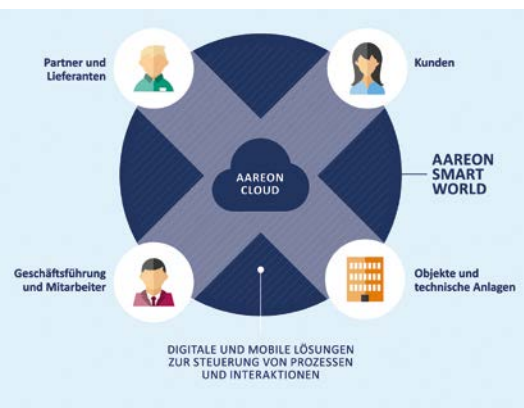
Vorstandsvorsitzender

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



Mitglied des Vorstandes

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



Produkt oder Lösung: beides

„Unternehmen entscheiden sich nicht mehr für das beste Programm. Sie entscheiden sich für die beste Lösung“. Das Programm ist ein zentraler Bestandteil der Lösung – steht aber eben nicht mehr für sich allein. Unsere Stärke ist das Gesamtpaket, bestehend aus Programm, Partnerlösungen und Service.

Crem Solutions GmbH & Co. KG

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

Details zu technischen
 Grundlagen und Angaben zum
 Unternehmen finden Sie im
 Anbietercheck online unter
[www.anbietercheck.de/
 Immobilien/crem-solutions](http://www.anbietercheck.de/Immobilien/crem-solutions)

DAS UNTERNEHMEN

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

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

Crem Solutions ist Teil der Nemetschke Group.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

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

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

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

Wir passen unsere Produkte und Dienstleistungen Ihren individuellen Anforderungen an.

Durch die vollständige Integration angrenzender Lösungen, bilden wir nahezu alle softwarerelevanten Arbeitsprozesse in einem Öko-System ab.



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**
ERP, Immobilienverwaltung

Produktname
iX-Haus, iX-Haus plus, iX-Haus plus IHS

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung
1982

Anzahl Niederlassungen
bundesweit

Mitarbeiterzahl
48

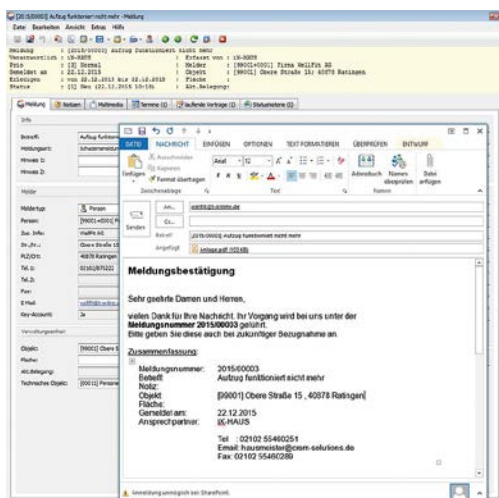
Referenzkunden
HIH, Prelios, PPMG

Zusatzleistungen
Consulting, Coaching, Webinare

ANSPRECHPARTNER



Leiter Solution Sales
Caspar Tietmeyer
Tel. 02102 5546-249





realax Immobilienverwaltungssoftware

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

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

GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH

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

DAS UNTERNEHMEN

Seit 1982 gehört GiT zu den führenden mittelständischen Softwarehäusern in Deutschland. Von Beginn an verfolgt sie den integrativen Ansatz, die gesamte Wertschöpfungskette der IT-Services von Entwicklung, System-Integration, Customizing, Wartung und Beratung abzubilden. Das modular aufgebaute System des Vollanbieters im Segment der Immobilienverwaltungssoftware umfasst hierbei sowohl das Property, Facility, und Asset Management, sowie Accounting.

Das Unternehmen stellt sich für seine Kunden und mehr als 3.000 Anwender in der Immobilienwirtschaft als zuverlässiger und innovationsstarker Partner dar – darunter Immobilienverwaltungs- und Projektentwicklungsgesellschaften, Centermanager, Fondsgesellschaften, Banken, Versicherungen, Stiftungen, Family Offices und Industrieunternehmen.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

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

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

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/GiT



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Facility Management,
Immobilienverwaltung

Produktname

realax Immobilienverwaltung, Finanz- &
Anlagenbuchhaltung, Fondsverwaltung

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1982

Anzahl Niederlassungen

1

Mitarbeiterzahl

60

Referenzkunden

Swiss Life/Corpus Sireo

Zusatzleistungen

Schulungen, Einführungsbegleitung,
Beratung, Projektmgm.

ANSPRECHPARTNER



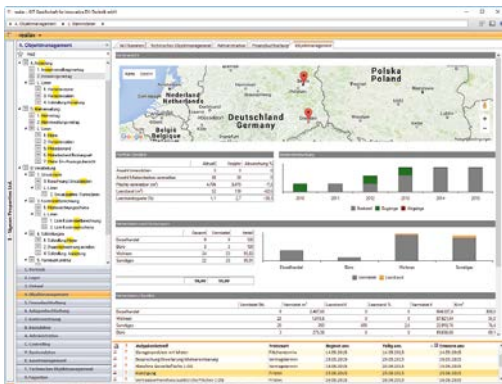
Leitung Vertrieb

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



Geschäftsführung

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



HAUFE.

Stärken verbinden. Zukunft gestalten.

Als eines der führenden deutschen Medien- und Softwarehäuser für Fachinformationen sowie (Cloud Computing-) Applikationen steht Haufe für integrierte Arbeitsplatzlösungen zur erfolgreichen Immobilienverwaltung und verfügt über 30 Jahre Expertise in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Haufe-Lexware Real Estate AG - Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Tel. 0800 79567-24
Fax 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/haufe-lexware

DAS UNTERNEHMEN

Die Haufe Gruppe zählt zu den führenden Anbietern von Softwarelösungen, Praxiswissen, Fachzeitschriften und Beratungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland. Im Mittelpunkt steht die Entwicklung zukunftsfähiger Technologien und Dienstleistungen für Wohnungsunternehmen, Genossenschaften sowie Haus- und Immobilienverwaltungen, um deren Arbeitsprozesse erfolgreich zu gestalten. Das umfangreiche Angebot wohnungs- und immobilienwirtschaftlicher Softwarelösungen, an die sich mobile Anwendungen, Zusatzmodule und Partnerlösungen anbinden lassen, wird durch Services, Weiterbildung und Beratungsleistungen ergänzt. Als einziger Anbieter stellt Haufe den Anwendern rechtssicheres Fachwissen direkt in der Software bereit.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die Softwarelösungen orientieren sich an den speziellen Anforderungen wohnungs- und immobilienwirtschaftlicher Unternehmen.

Unter der neuen Marke Haufe-FIO axera bietet Haufe in Partnerschaft mit der FIO Systems AG eine neue webbasierte Software-Generation, die speziell auf die Anforderungen von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen zugeschnitten ist. Mit Haufe-FIO axera entsteht ein übergreifendes Ökosystem, das bereits heute Standards setzt: Mobiles Arbeiten unabhängig von Ort & Endgerät, bei höchster Datensicherheit und Flexibilität.

Darüber hinaus unterstützt Haufe mit den etablierten Softwarelösungen Haufe PowerHaus, Haufe wowinex und Haufe InHouse Immobilienverwaltungen bzw. Wohnungsunternehmen mit ausgereiften und vielfach bewährten Abläufen bei der Bewirtschaftung ihres Fremd- und Eigenbestandes.

Einen Vorteil haben alle Lösungen gemeinsam: Die Technologie- und Investitionssicherheit durch die starke Haufe Gruppe.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

ERP, CRM, Handwerkerkopplung,
Immobilienverwaltung,
Zahlungsverkehr/FIBU

Produktname

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

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1934

Anzahl Niederlassungen

10 in Deutschland

Mitarbeiterzahl

1.650

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Consulting, Integration von
Partnerlösungen, Weiterbildung

ANSPRECHPARTNER



Bereichsleiter Vertrieb

Michael Dietzel

Tel. 0800 79567-24

Fax 0521 26070-929

realestate@haufe.de





Die Zukunft für Ihr Immobilienmanagement

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

mse RELion GmbH

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

DAS UNTERNEHMEN

Die mse RELion GmbH arbeitet für Unternehmen aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

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

Mit der mse RELion GmbH als zertifiziertem Branchenpartner und dessen langjährigen, fundierten Erfahrungen in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft, präsentiert sich Microsoft in der Welt der wohnungswirtschaftlichen Lösungen.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

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

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

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

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/mse



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**
ERP, Immobilienverwaltung

Produktname
RELion auf Basis von
Microsoft Dynamics NAV

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung
2004

Anzahl Niederlassungen
6

Mitarbeiterzahl
> 100

Referenzkunden
auf Anfrage

Zusatzleistungen
Business Intelligence, CRM,
Dokumenten-Management

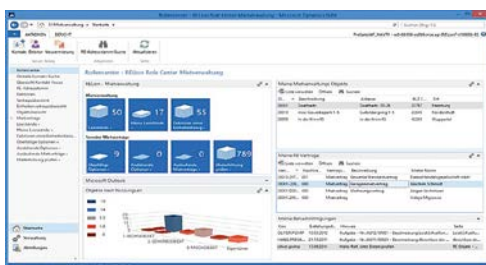
ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführung
Hubert Tanzer
Tel. 0821 71004-0
Fax 0821 71004-199
htanzer@mse-gruppe.de



Account Manager
Thomas Martin
Tel. 0821 71004-215
Fax 0821 71004-199
tmartin@mse-gruppe.de





PROMOS consult – Am Puls der Zeit

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

PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH

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

DAS UNTERNEHMEN

PROMOS consult ist ein führendes Beratungs- und Systemhaus, das Softwarelösungen speziell für die Wohnungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft entwickelt. Seit vielen Jahren sind wir „First Mover“ bei innovativen IT-Lösungen. Mit mehr als 20 Jahren Know-how in der Immobilienwirtschaft und maßgeschneiderten Lösungen liefern wir sichere Standards und zukunftsweisende Technologien für die individuelle Unterstützung Ihrer Geschäftsprozesse. Durch unsere IT-Dienstleistungen und unser eigenes Rechenzentrum verfügen wir über ein Full-Service-Angebot. Wir begleiten Sie von der Analyse über die Einführung bis zum Betrieb Ihrer IT-Lösung. Wir verbinden unsere Innovationen stetig mit denen von SAP®. Die erfolgreiche Zertifizierung durch SAP® ist ein wichtiger Baustein unserer Strategie.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

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

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

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

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/Promos



SHORT FACTS

**Branchensegment/
Anwendungsbereich**
ERP

Produktname
PROMOS.GT, easysquare workflow,
easysquare mobile

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung
1998

Anzahl Niederlassungen
Münster, Dortmund, Kassel

Mitarbeiterzahl
170

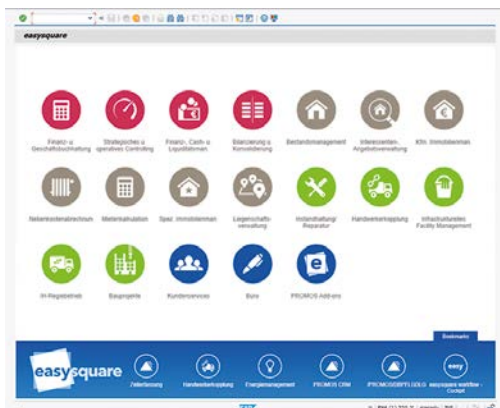
Referenzkunden
auf Anfrage

Zusatzleistungen
Beratung, Lösungsentwicklung,
Rechenzentrum, Schulungen

ANSPRECHPARTNER



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





Yardi – Immobilienwirtschaft im Fokus

Yardi entwickelt und betreibt seit über 30 Jahren Software ausschließlich für den Immobilienmarkt. Heute profitieren mehr als 100 Kunden in Deutschland von unseren umfangreichen Lösungen für Property und Investment Management.

Yardi Systems GmbH

Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz
Tel. 06131 14076-3
www.yardi.de

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/Yardi

DAS UNTERNEHMEN

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

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

Unsere webbasierte und mobile Software zentralisiert auf einer Datenplattform die Gebäude-, Anlagen- und Investmentverwaltung für den gesamten Lebenszyklus des Immobilienobjekts. Unsere Lösungen steigern die Wertschöpfung für Investoren, Eigentümer und deren Mitarbeiter durch effizientere Abläufe, besseren Kundendienst, Kostensenkung und Wachstum.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die Yardi Voyager 7S Business Suite ist unsere modernste Software-as-a-Service (SaaS) Plattform für Verwaltung und Buchhaltung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Browserunabhängig und von jedem mobilen Gerät zugänglich, ermöglicht Voyager eine schnellere und effizientere Durchführung der Immobilienbetriebsstrategien, verbessert Analyse und Entscheidungsfindung und bietet maximale Transparenz durch das gesamte Unternehmen hinweg. Yardi Voyager 7 verwaltet Eigentum, Finanzen, Budgetierung und Prognosen sowie Bauwesen und Wartung mit einem ganzheitlichen Blick auf Ihr Portfolio, unterstützt durch rollenbasierte Dashboards, Arbeitsabläufe, Benachrichtigungen und Analysen.

Die Yardi Voyager Investment Suite automatisiert komplexe Abläufe in der Immobilien-Investmentverwaltung. Vermögensverwalter können so über Echtzeitdaten fundierte Investitionsstrategien und detaillierte Analysen unter vollständiger Transparenz erstellen und das Risikopotenzial in den Entscheidungsprozessen minimieren.



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

ERP, Portfoliomanagement/
Wertermittlung

Produktname

Investment, Asset und Property-
Management Software

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1984

Anzahl Niederlassungen

35

Mitarbeiterzahl

> 5.000

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Beratung und Services

ANSPRECHPARTNER



Regional Solutions Manager

Ralf Kuntschke

ralf.kuntschke@yardi.com



ERP: Enterprise- Resource-Planning

Haufe-Lexware Real Estate AG - Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

HAUFE.

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 7956724
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27

PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH

 **PROMOS**

Jens Kramer
Rungestr. 19
10179 Berlin

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

Produkte
PROMOS.GT, easysquare workflow,
easysquare mobile

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 30/31

SemTrac Consulting AG

 **SemTrac**

Klaus Letzing
Eichbichlstr. 1
83071 Stephanskirchen

Tel.: 08031 40899-0
Fax: 08031 40899-69
info@semtrac.com
www.semtrac.com

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

 **Aareon**

Aareon AG

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

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

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

 **immopac ag**

immopac ag

Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich

Tel.: +41 43 5013100
Fax: +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

 **YARDI**

Yardi Systems GmbH

Ralf Kuntschke
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Tel.: 06131 14076-3
www.yardi.de

Produkte
Investment, Asset und Property-Management Software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

AWImmoware GmbH

06110 Halle

DKB IT-Services GmbH

14469 Potsdam

 **CREM SOLUTIONS**

Crem Solutions GmbH & Co. KG

Caspar Tietmeyer
Kokkolastr. 2
45130 Essen

Tel.: 02102 5546-0
info@crem-solutions.de
www.crem-solutions.de

Produkte
iX-Haus,
iX-Haus plus,
iX-Haus plus IHS

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23

 **RElion®**

mse RELion GmbH

Hubert Tanzer
Kurzes Gelände 12
86156 Augsburg

Tel.: 0821 71004-0
Fax: 0821 71004-199
relion-vertrieb@mse-gruppe.de
www.relion.de

Produkte
RELion auf Basis von Microsoft Dynamics NAV

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29

 **IMMOWARE24**
Immobilien einfach online verwalten.

Immoware24 GmbH

Marc Mielzarjewicz
Willy-Brandt-Str. 85
06110 Halle

Tel.: 0345 445398-40
Fax: 0345 558726-56
info@immoware24.de
www.immoware24.de

Produkte
Online-Immobilienverwaltungssoftware für WEG, SEV, Mietverw.

COMLINE Computer + Softwarelösungen AG

22453 Hamburg

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

G. Kirchhof GmbH

40212 Düsseldorf

SAP Deutschland SE & Co. KG

69190 Walldorf

GAP mbH

28207 Bremen

Zülow-Software und Computer GmbH

17268 Templin

Giesse + Partner Software GmbH

91058 Erlangen

CRM:
**Customer-
Relationship-
Management****AMMON**
Software für
ImmobilienmaklerMaik O. Ammon
Oehder Weg 26
58332 SchwelmTel.: 02336 914071
Fax: 02336 914072
info@moa-soft.de
www.moa-soft.de**Produkte**
AMMON IMMOBILIEN-
MAKLER-SOFTWARE**Aareon AG**Dr. Manfred Afflen
Isaac-Fulda-Allee 6
55124 MainzTel.: 06131 301-0
Fax: 06131 301-419
info@aareon.com
www.aareon.de**Produkte**
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
Sigma, SAP®-Lösun-
gen und Blue Eagle)[Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21](#)**DELTA ACCESS**
Real Estate Business Solutions**DELTA ACCESS GmbH**Frank Exner
Königsberger Str. 27
60487 Frankfurt am MainTel.: +49 (0) 69 947403-0
Fax: +49 (0) 69 947403-88
mailbox@delta-access.de
www.delta-access.de**Produkte**
argo®web,
argo®geo ,
argo®mobile,
argo®share**Haufe-Lexware**
Real Estate AG -
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe**HAUFE.**Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 FreiburgTel.: 0800 7956724
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate**Produkte**
Haufe wowinex,
Haufe-FIO axera,
Haufe PowerHaus,
Haufe InHouse[Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27](#)**FLOWFACT GmbH**Lars Grosenick
Holweider Str. 2a
51065 KölnTel.: 0221 99590-100
Fax: 0221 99590-111
info@flowfact.de
www.flowfact.de**Produkte**
Performer CRM,
hAPPy Prime,
Energieausweis48,
Wohnmarktanalyse.com

**Immowelt AG**

Immowelt-Vertrieb
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

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

Produkte
estateSmart,
estateOffice,
estatePro,
immowelt.de

DELTA ACCESS GmbH

60487 Frankfurt am Main

GG-Software Paul Grigo

10707 Berlin

Immowelt AG

90411 Nürnberg

**ImmoSolve GmbH**

Martin Kelm
Tegelberg 43
24576 Bad Bramstedt

Tel.: 04192 81684-0
Fax: 04192 81684-25
kontakt@immosolve.de
www.immosolve.de

Produkte
CRM Software
für Interessenten-
management/
Vermietung

FIO SYSTEMS AG

04249 Leipzig

ImmobilienScout24

10243 Berlin

Planet IC GmbH & Partner, Convisa GmbH

19061 Schwerin

AMMON Software für Immobilienmakler

58332 Schwelm

CAS Software AG

76131 Karlsruhe

FLOWFACT GmbH

51065 Köln

ImmoSolve GmbH

24576 Bad Bramstedt

Portfoliomanagement/ Wertermittlung

Fachartikel

Investitionen brauchen IT

Ein Portfoliomanagement-System bietet einen 360-Grad-Blick auf die Immobilie. Doch wer braucht was?

38

Unternehmenspräsentationen

control.IT Unternehmensberatung GmbH

42

immopac ag

44

IRM Management Network GmbH

46

Anbieterübersicht

48

Investitionen brauchen Informationstechnologie

Ein Portfoliomanagement-System bietet einen 360-Grad-Blick auf die Immobilie. Die Methoden dafür sind vielfältig: Analysen, Scoring und Werttreiberbäume gehen einher mit Finanzmathematik, Simulationen und Reporting. Doch wer braucht was?

Vom Portfoliomanagement-System werden zur Unterstützung der Planungskreisläufe im Unternehmen typische IT-Bausteine bereitgestellt.



Ein guter erster Einstieg, um festzustellen, wie es in einem Unternehmen mit dem Portfoliomanagement steht, ist die Frage: „Wie oft tun Sie was?“ Dabei kann die Spannbreite der Antworten beim „Wie oft“ von täglich bis alle ein bis zwei Jahre reichen. Wer sich täglich mit seinem Portfoliomanagement beschäftigt, ist wahrscheinlich ein Immobilienfonds, ein bis zwei Jahre deuten auf eine Wohnungsbaugenossenschaft hin. Dazwischen verwischen sich dann die Grenzen für die Branche. Bei den kürzeren Rhythmen findet nicht jedes Mal ein kompletter Portfoliomanagement-Prozess statt, sondern nur die relevanten Schritte, wie die tägliche Überprüfung des Anteilswertes bei Fonds oder der monatliche Forecast von Mieten bei Wohnungsunternehmen.

Das „Was“ wird im Portfoliomanagement-Prozess durch den Datenfluss „Bottom-up“ von unten (Mietvertrag, Objekt) nach oben (Gesellschaft, Holding, Fonds, Investor) oder durch die „Top-down“-Vorgaben (Risiko-Parameter, Scoring-Ergebnisse, Zielwerte) bestimmt. Dazu werden vom Portfoliomanagement-System zur Unterstützung der verschiedenen Planungskreisläufe im Unternehmen typische IT-Bausteine bereitgestellt. Je häufiger und intensiver ein Baustein in den Geschäftsprozessen genutzt wird, umso wichtiger ist er.

Wenn man jetzt noch die unterschiedlichen Ausprägungen durch verschiedene Nutzungsarten sowie den jeweiligen Lebenszyklus der Immobilie (Entwicklung, Ankauf, Nutzung, Leerstand, Redevelopment, Verkauf, Abriss) mit einbezieht, kann eine erstaunliche Vielfalt an Anforderungen auf ein Portfoliomanagement-System zukommen. Ein nicht zu unterschätzender Aspekt für das Portfoliomanagement ist die individuelle Strategie bzw. die Optionen des Unternehmens, die etwa der Eigentümer für die Geschäftstätigkeiten vorgibt. Hier agiert ein Wohnungsunternehmen im kommunalen Besitz in den Details anders als ein börsennotiertes. Aus diesen strategischen Rahmenvorgaben lassen sich grundlegende Festlegungen für das Portfoliomanagement ableiten.

WELCHE IT IST NOTIG? Ein Portfoliomanagement-System soll einen 360-Grad-Blick auf die Immobilie ermöglichen mit den zugehörigen Methoden wie Analysen, Scoring, finanzmathematischen Modellen, Planungen, Kennzahlen, »

SUMMARY

- » **Anforderungen.** Die Immobilienbranche als Ganzes ist im Portfoliomanagement recht heterogen.
- » **PM-Systeme.** Die heterogenen Anforderungen führen zu einer Vielzahl von unterschiedlichen PM-Systemen am Markt.
- » **Integration und Automatisierung.** Daten und Prozesse sind systemübergreifend zu betrachten und zu automatisieren.
- » **Beständigkeit und Fortschritt.** Das PM-System ist regelmäßig weiterzuentwickeln, um den sich ändernden Anwenderbedürfnissen gerecht zu werden.

PORTFOLIOMANAGEMENT WELCHE BRANCHE BRAUCHT WELCHEN IT-BAUSTEIN?

Wie oft wird ein IT-Baustein im PM je Branche typischerweise verwendet?

Durch die vielen individuellen Kombinationen von fachlichen Anforderungen haben sich im Laufe der Jahre viele unterschiedliche Systeme für die verschiedensten Ansprüche am Markt entwickelt.

IT-Bausteine im Portfoliomanagement	Typischer Geschäftsprozess-Zyklus											
	täglich			monatlich			unterjährig			jährlich		
Risikomanagement										W	P	F
Portfolio- und Markt-Scoring										W	P	F
Fonds-/Investorenmanagement					F		P			W		
Bilanz-/GuV-Planung					F		P			W		C
Wertermittlung					F		P			W		C
Investitions-/Transaktionsmanagement		F			P	F			C	W		
Asset-/Projektmanagement		F		W	P	F	C					
Soll-Ist-Monitoring/Controlling		F		W	P	F	C					

Branche

W Wohnungsunternehmen

F Fonds

P Projektentwickler

C Corporates



„Insgesamt hat der Wettbewerb in den letzten Jahren in vielen Segmenten der Immobilienwirtschaft zugenommen. Die Branche ist professioneller geworden. So werden viele Unternehmen in Nischen gedrängt, Margen reduziert und der Wert von zusätzlichen Informationen nimmt relativ zu. Daher werden all jene Technologien wichtiger, die Informationen auf kostengünstige Art und Weise in Wissen übertragen können. ... Weil die Daten- und Analysesysteme hohe Investitionskosten erfordern, wird hiermit auch eine Konzentration in vielen Segmenten der Immobilienbranche einhergehen. Allerdings geht es bei dieser Diskussion nicht nur um Blockchain, also die dezentrale und transparente Protokollierung einer Transaktion, oder künstliche Intelligenz. Sehr häufig können Immobilienunternehmen weit unterhalb dieser Techniken ihre internen Prozesse durch integrierte Datenbanken und Dokumentensysteme effizienter gestalten.“

Prof. Dr. Tobias Just,
IRE|BS

Werttreiberbäumen, Sensitivitätsanalysen, Simulationen, Benchmarking und Reporting. Durch die vielen individuellen Kombinationen von fachlichen Anforderungen haben sich im Laufe der Jahre viele unterschiedliche Systeme für die verschiedensten Ansprüche am Markt entwickelt.

Wie überall im Leben kann man bei den Portfoliomanagement-Systemen nach „Prêt-à-porter“-Standard-Lösungen und individuellen „Haute Couture“-Lösungen unterscheiden. Wobei auch die „Haute Couture“ vorgefertigte Basis-Lösungen als Grundlage zum Anpassen nutzt. Wer Standard-Geschäft in einer ausreichend großen Peergroup, wie bei bestandshaltenden Wohnungsunternehmen, betreibt, findet möglicherweise ein passendes „Prêt-à-porter“-System. Er muss und kann sich normalerweise nur eingeschränkt Gedanken über die Individualisierung im Rahmen der Möglichkeiten der Software machen und kann die programmierten „Best Practice“-Methoden des Systems schnell nutzen.

BASIS-LÖSUNG MIT FLEXIBILITÄT Was aber, wenn es keine Standard-Lösung für das eigene Geschäftsmodell gibt oder das Unternehmen das Portfoliomanagement individueller und besser gestalten möchte? Dann hilft nur, sich genau zu fragen, was man besser weiß und anders machen möchte, um sich anschließend ein System zu suchen, das eine annähernde Basis-Lösung mit der nötigen Flexibilität bietet. In den zukünftig noch stärker wissensgetriebenen Ökonomien wird gerade diese Individualität zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Unter diesem Gesichtspunkt ist das „Nötig“ zu überdenken in der bekannten Maxime: „So viel Standard wie möglich, so viel Individualität wie nötig“.

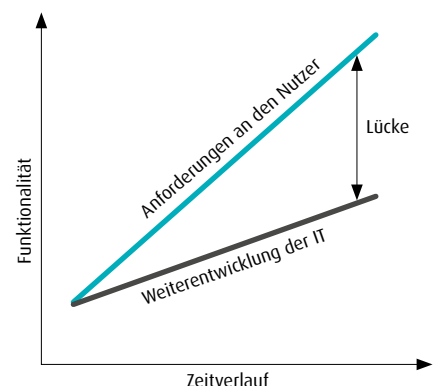
Neben den bestehenden Lösungen entstehen gerade neue Cloud-Services von PropTech-Start-ups. Service-Angebote in der Cloud bilden häufig nur einen spezialisierten Geschäftsprozess ab, dafür aber optimal. Damit diese Services überhaupt eine Chance auf einen breiten Einsatz haben, sind sie von vornherein mit einer Vielzahl ergänzender Cloud-Services vernetzt und bieten eine einfache Integration von bestehenden Datenquellen an. Am

Ende kann eine hochgradig optimierte und automatisierte Service-Kette zur Unterstützung der Geschäftsprozesse im Portfoliomanagement stehen. Noch sind viele Angebote sehr jung und in der Entwicklung.

INTEGRATION UND AUTOMATISIERUNG Was man aber schon von der Vernetzung in der Cloud lernen kann, ist, sich am Anfang nicht nur auf die direkten Anforderungen an eine Portfoliomanagement-Lösung zu fokussieren, sondern das Ganze im Fluss zu betrachten. Neben dem Fluss der Daten durch das System hindurch, angereichert durch die Bearbeitung im Portfoliomanagement-System, sind die Workflows der Geschäftsprozesse systemübergreifend zu betrachten. Um den Datenfluss zu definieren, sind die KPIs und Steuerungsgrößen je Geschäftsprozess-Schritt festzulegen. Wie gesagt muss das Rad dazu nicht neu erfunden werden, sondern man kann auf bestehenden Standards oder Basis-Lösungen aufbauen. Komplette Individualentwicklungen sind im Portfoliomanagement sowieso sehr selten geworden.

IT-ANFORDERUNGEN

Zumindest der privilegierte Anwender sollte Funktionen selber anpassen können, ohne dass die Bedienung zu kompliziert wird.



Quelle: Wallat

Wenn man jetzt die Chance hat, sich ein umfassend auf das Unternehmen angepasstes System zu erarbeiten, dann sollte man gleich viele bisher manuell durchgeführten Schritte automatisieren. Man könnte meinen, dass man z.B. für Tätigkeiten, die nur einmal im Jahr durchzuführen sind, darauf verzichten kann. Gerade hier zeigt sich aber, dass trotz Schulungen und Dokumentation nach zwölf Monaten durch den Anwender eine ungewohnte Tätigkeit am Portfoliomanagement-System, wie ein manueller Datenimport mit Prüfschritten, nicht mehr einfach nachvollziehbar ist.

Und ein PM-System benötigt viele Daten aus den internen Datenbanken und von externen Datenlieferanten. Viele Unternehmen sind auf die regelmäßige Zulieferung von Daten durch externe Property Manager angewiesen, die wegen der immer kürzer werdenden Vertragslaufzeiten auch häufiger wechseln. Nur wenn man es schafft, dafür moderne internetfähige Schnittstellen (API) bereitgestellt zu bekommen, kann hier ein hoher stabiler Automatisierungsgrad beim Import erreicht werden. Zukünftig sollte diese Anforderung bei der Auswahl eines Property Managers eine wichtige Rolle spielen und in den Verträgen verankert werden. Bei den Inhalten und Formaten, die über solche Schnittstellen ausgetauscht werden, kann man sich z.B. an die gif-Richtlinie zum Immobilien-Daten-Austausch (gif-IDA) halten. (<https://www.gif-ev.de/cms/show/richtlinie%20zum%20gif-IDA>).

NEBEN DEN STRUKTURIERTEN PORTFOLIOMANAGEMENT-DATEN fallen noch eine Menge entscheidungsrelevanter Informationen an: Dokumente, E-Mails, Termine, Kontakte, Aktivitäten, Kommentare. Diese Informationen sind zur Nachvollziehbarkeit der getroffenen Entscheidungen im Portfoliomanagement über den gesamten Lebenszyklus mit aufzuheben, nicht nur aus Compliance-Gründen, sondern auch für künftige Analysen. Darauf sind eigene Software-Kategorien spezialisiert: Dokumenten-Management-Systeme (DMS), Enterprise-Content-Management (ECM), Customer-Relationship-Management (CRM) oder das Vertragsmanagement.

Auch bei Portfoliomanagement-Systemen gibt es „Prêt-à-porter“- und „Haute Couture“-Lösungen.

Die meisten Portfoliomanagement-Systeme bieten in diesen Bereichen höchstens eingeschränkte Funktionalität. Meist sind in den Unternehmen auch schon entsprechende Lösungen vorhanden oder als Baustein in das ERP-System integriert. Entscheidend für eine wirkliche Unterstützung ist die Integration dieser Lösungen mit dem Portfoliomanagement. So ist für ein vertriebslastiges Portfoliomanagement eine Anbindung an ein aktuelles CRM mit seinen Kundeninformationen, Dokumenten und Status-Informationen eine sehr hilfreiche Ergänzung. Oder für Asset Manager das Sammeln und Sichern von Informationen im DMS/ECM bei einer Anpassung der Vermietungsplanung.

Auch ein immobilienwirtschaftliches Reporting ist ausreichend im Portfoliomanagement-System vorzusehen. Für individuelle Analysen ist es wichtig, dass sämtliche Daten in einer dafür zugänglichen Datenbank abgelegt werden, um mit den mächtigen sich schnell entwickelnden Visualisierungs-Software-Suiten wie Microsoft Power BI, Tableau oder QlikView darauf zugreifen zu können.

Big Data spielt bei Immobilienunternehmen aktuell kaum eine Rolle. Dies kann sich aber mit dem Internet of Things (IoT) innerhalb der Immobilie, den Klima-, Verkehrs- und Stadtraum-Daten außerhalb des Gebäudes sowie durch das Building Information Modeling (BIM) beim Erstellen und Betreiben einer Immobilie in den nächsten Jahren schnell ändern. Die Anforderungen, die dann auf vorausschauende Portfoliomanagement-Systeme zukommen, bieten viel Raum für Innovationen und Wettbewerb.

ZWISCHEN BESTÄNDIGKEIT UND FORTSCHRITT Wer eine neue IT einführt, würde gerne die nächsten Jahre in Ruhe damit arbeiten können. Nun unterliegt aber Software genauso wie die Immobilien einem Lebenszyklus und benötigt permanente Aufmerksamkeit und Weiterentwicklung. Entweder ermöglicht es das Portfoliomanagement-System, dass zumindest der privilegierte Anwender (Power User) die Inhalte und Prozesse einfach selber anpassen kann (Self Service), oder die IT-Abteilung hält die Schwelle für eine kontinuierliche Weiterentwicklung entsprechend den Anwenderbedürfnissen sehr niedrig. Das liegt aber selten im Fokus einer IT-Abteilung mit ihren begrenzten Budgets und Ressourcen sowie ihrer Ausrichtung auf die Stabilität.

So entfernen sich Anforderung und Realität voneinander. Durch die entstehende Lücke behilft sich der Anwender dann mit der gewohnten Handarbeit in MS Excel.

Das richtige Portfoliomanagement-System vom passenden Anbieter zu finden ist nicht ganz einfach. Aber wenn man sich die Mühe macht, kann ein vorausschauendes Portfoliomanagement den Erfolg eines Unternehmens stützen und die Risiken minimieren. «

René Wallat, Berlin

AUTOR



René Wallat beschäftigt sich seit vielen Jahren mit Real-Estate-Informationstechnologien. Zuletzt war er Director bei Deloitte. Aktuell gründet er mit NOOXL ein Start-up in diesem Bereich.
Infos: rwallat@nooxl.de



bison.box – Datenstecker rein und los!

Businesspläne, Datenanalyse, State-of-the-Art Reporting – ready to go und out of the box!
Das war die Anforderung von Jan Körner an sein Team – und das Team hat geliefert!
Das One-Stop-Shop-System bison.box verfügt nun bereits im Auslieferungsstandard über zahlreiche neue, konkurrenzlose Funktionen.

control.IT

Unternehmensberatung GmbH

Contrescarpe 1
28203 Bremen
Tel. +49 421 95908-0
Fax +49 421 95908-11
information@controlit.eu
www.controlit.eu

DAS UNTERNEHMEN

„Um Assets zu managen muss man keine Ahnung von IT haben“ – so CEO Jan Körner, der seinem Team die Aufgabe gab, eine Lösung zu entwickeln, die bei Kunden in wenigen Tagen installiert und geschult ist und umfassend alle Aufgaben des Asset- & Portfoliomanagements bietet. Mit unserem „Lego Baukasten“ haben wir immer wieder ähnliche Kundenanforderungen umgesetzt – da lag es nahe daraus ein „Best of“ zu machen.

Im neuen „Out-of-the-box“-Konzept können Kunden nicht benötigte Funktionen deaktivieren und sie ggf. später aktivieren. Das ermöglicht kürzeste Realisierungen. Jetzt migrieren Bestandskunden in den Standard, der schneller, umfassender und wartungsärmer ist als alles, was individuell entwickelt wurde – und nebenbei das Know-How von 50 Kunden mit 200 Mrd. € AuM als Marktstandard anbietet.

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Die bison.box basiert auf einem Microsoft SQL Data Warehouse-System und verzichtet komplett auf Individualprogrammierung. Sie bietet eine voll integrierte Asset- & Portfolioplanung in einem System ohne Medienbrüche mit standardisierter Report- und Analysefunktion und der Möglichkeit von Individualreporting per Mausklick. Das Basiskonzept für Wohnen und Gewerbe wurde auf andere Asset-Klassen erweitert: Auch Windparks, Solaranlagen, Flugzeug- und Debt-Investments werden nun mit der bison.box gesteuert.

DER einheitliche Datenstecker existiert (noch) nicht – aber wir bringen uns aktiv in Initiativen ein, die Austauschstandards vorantreiben und haben wesentliche Standards bereits implementiert. Etliche PM-Systeme können wir in kürzester Zeit anbinden – dynamisch und täglich aktuell – auch in Multi-Vorsystem-Umgebungen mit mehreren PMs. Dabei greifen wir auf mehr als 20 Jahre Erfahrung als Datenintegrator zurück und schaffen in der bison.box die einheitliche Basis für Planung und Reporting.

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/controlit



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Beratung, Immobilienverwaltung,
Portfoliomanagement/Wertermittlung

Produktname

bison.box



UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

1995

Anzahl Niederlassungen

2

Mitarbeiterzahl

31

Referenzkunden

> 200 Mrd. € AuM

Zusatzleistungen

Consulting, Training, Integration
von Zusatzmodulen

ANSPRECHPARTNER



Jan Körner

CEO | Managing Partner

Tel. +49 421 95908-0

Fax +49 421 95908-11

jkoerner@controlit.eu



Immobilien Portfolio- & Assetmanagement

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

immopac ag

Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich
Tel. +41 43 5013100
Fax +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Details zu technischen
Grundlagen und Angaben zum
Unternehmen finden Sie im
Anbietercheck online unter
[www.anbietercheck.de/
Immobilien/immopac-ag](http://www.anbietercheck.de/Immobilien/immopac-ag)

DAS UNTERNEHMEN

Heute arbeiten mehr als 2.000 Immobilienprofis weltweit auf über 75 immopac®-Installationen und optimieren Immobilienwerte von über 300 Mrd. EUR. Die Ergebnisse global investierter Publikumsfonds werden mit immopac® geplant und die Marktwerte mit immopac® ermittelt. Viele große Immobilieninvestoren der Schweiz setzen immopac® in den Bereichen Analyse, Planung, Bewertung, Controlling und Berichtswesen für ihre Portfolios ein. Ebenso kommt immopac® bei kleineren Anlegern und namhaften Bewertungshäusern zum Einsatz. immopac® ist zum führenden Standardwerkzeug für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen und die Immobilienbewertung geworden.

immopac international GmbH

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

SOFTWAREBESCHREIBUNG

immopac® 2017: Standardsoftware für das Management von direkten und indirekten Immobilienanlagen und von Betriebsliegenschaften sowie für die Immobilienbewertung.

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

immopac® Online Business Center:

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

Neu in immopac® 2017: immopac® Processess (integrierte Prozessmanagement-Plattform), immopac® Web-App (Zugriff von beliebigen mobilen Endgeräten), immopac® ETL (Datenintegrationsplattform).



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

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

Produktname

immopac®, renovaPlus®, xyrrion®

UNTERNEHMENS DATEN

Unternehmensgründung

2000

Anzahl Niederlassungen

5

Mitarbeiterzahl

26

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

Hosting, Datenintegration,
Online Services, div. Zusatztools

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführer

Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Tel. +41 43 5013100
Fax +41 43 5013199
info@immopac.ch



Mitglied der Geschäftsleitung

lic.rer.publ.HSG Stephan Graber
Tel. +41 43 5013100
Fax +41 43 5013199
info@immopac.ch





Real Estate-Value Creation (RE-VC)

Seit über 12 Jahren unterstützt die IRM die Immobilien- und Fondswirtschaft mit spezialisierten Planungs-, Simulations- und Controllingwerkzeugen. Bewährte Methoden, erfolgreiche Prozessunterstützungen wurden in einer Best-Practice Edition zusammengefasst.

IRM Management Network GmbH

Ostseestr. 107
10409 Berlin
Tel. 030 34 06 06 06-0
Fax 030 34 06 06 06-9
info@irm-network.com
www.irm-network.com

Details zu technischen Grundlagen und Angaben zum Unternehmen finden Sie im Anbietercheck online unter www.anbietercheck.de/Immobilien/IRM

DAS UNTERNEHMEN

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

SOFTWAREBESCHREIBUNG

Entscheidungen simulieren und sicher umsetzen

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

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

Software- und Prozesslösungen für Planung, Simulation und Controlling

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

Real Estate-Value Creator (RE-VC)®



SHORT FACTS

Branchensegment/ Anwendungsbereich

Bauträger/Bauherren, Projektentwicklung, Banken, Portfoliomanagement/
Wertermittlung

Produktname

Real Estate-Value Creator (RE-VC)

UNTERNEHMENSDATEN

Unternehmensgründung

2002

Anzahl Niederlassungen

1

Mitarbeiterzahl

15

Referenzkunden

auf Anfrage

Zusatzleistungen

k. A.

ANSPRECHPARTNER



Geschäftsführer

Thomas Krings

Tel. 030 34 06 06 06-0

Fax 030 34 06 06 06-9

tkrings@irm-network.com

Portfoliomanagement/ Wertermittlung

IRM Management Network GmbH



Thomas Krings
Ostseestr. 107
10409 Berlin

Produkte
Real Estate-Value
Creator (RE-VC)

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft



Hagen Stoll
Klosterstr. 71
10179 Berlin

Produkte
myWoWi

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

Synapplix GmbH



Markus Joachim
Türkenstr. 11
80333 München

Produkte
RE-Port - Real
Estate-Portfolio
System

Tel.: 089 673798-0
Fax: 089 673798-20
info@synapplix.de
www.synapplix.de

control.IT Unternehmens- beratung GmbH



Jan Körner
Contrescarpe 1
28203 Bremen

Produkte
bison.box

Tel.: +49 421 95908-0
Fax: +49 421 95908-11
information@controlit.eu
www.controlit.eu

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 42/43

Yardi Systems GmbH



Ralf Kuntschke
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Produkte
Investment, Asset
und Property-Man-
agement Software

Tel.: 06131 14076-3
www.yardi.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 32/33

evans software GmbH & Co. KG



Robert John
Kurfürstendamm 106
10711 Berlin

Produkte
captrack

Tel.: 030 3199260-0
Fax: 030 3199260-11
info@evanssoftware.de
www.evanssoftware.de

CalCon Deutschland AG

80336 München

RES Consult GmbH

04109 Leipzig



immopac ag

Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Tel.: +41 43 5013100
Fax: +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45



BBT GmbH

Andreas Grunow
Bernburger Str. 30/31
10963 Berlin

Produkte
avestrategy®

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

reamis AG



Alain Tanner
Grabenstr. 17
CH-6340 Baar

Produkte
Führendes PropTech
Unternehmen für
Asset- und Portfolio-
management

Tel.: +41 41 726 10 20
info@reamis.ch
www.reamis.com

On-geo GmbH

80333 München

Immobilienverwaltung/ FacilityManagement

Fachartikel

Partnering

Die Digitalisierung führt die Software-Hersteller zu Zukäufen und Kooperationen. Tendenzen der Zusammenarbeit im IT-Ökosystem.

50

CAFM in der IT-Landschaft

Zentrum oder Randbereich? Eine Blitzumfrage in der Branche brachte Befürworter, aber auch Zweifler zu Tage

54

Anbieterübersicht

58

Ohne Zusammenarbeit geht es nicht mehr

Die Digitalisierung führt die Software-Hersteller zu Zukäufen und Kooperationen. Über das zunehmende Partnering im IT-Ökosystem.



Ausgewählte
> **Zukäufe** und
> **Kooperationen**

Im nächsten Jahr wird jeder Zweite in Deutschland ein Smartphone besitzen, was den Trend zum mobilen Einsatz von Software über Apps und andere mobile Lösungen weiter verstärkt. Dadurch steigen die Ansprüche der Kunden, zum Beispiel an die Verfügbarkeit von Informationen und die Erreichbarkeit des Dienstleisters. Gleichzeitig zwingen Fachkräftemangel und steigender Kostendruck Immobilienunternehmen künftig dazu, die Ressource

Arbeitskraft so effektiv und effizient wie möglich einzusetzen. Rechtliche Regelungen unterstützen diesen Trend zur Digitalisierung.

Es gibt bereits eine EU-Verordnung, die Wohnungsunternehmen zur elektronischen Rechnungsstellung verpflichtet. Sie wird in den nächsten Jahren in nationales Recht umgesetzt. Im Bereich der Energieversorgung tragen Wärmepreisbildung, Kostenneutralitätsnachweis und Smart Metering zur Digitalisierung bei. Dies hat starke Auswirkungen auf das gesamte digitale Ökosystem. Von diesen Entwicklungen werden nicht nur die Unternehmen der Immobilienwirtschaft getrieben, sondern auch die Software-Hersteller.

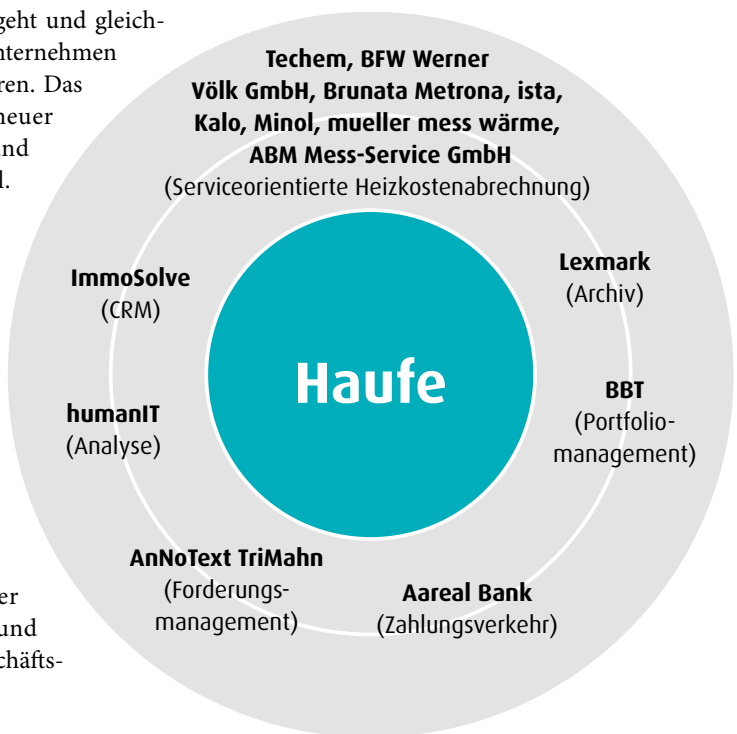
VIER GROSSE HERAUSFORDERUNGEN Die digitale Transformation und die daraus resultierenden Herausforderungen in der Arbeitswelt werden Sven Denecken vom Software-Hersteller SAP zufolge weiter zunehmen. In der „Computerwoche“ nannte er vier Faktoren der digitalen Transformation, die den IT-Markt und neue Software-Lösungen bestimmen werden: „Cloud, Mobile, Big Data und Business Networks. Unternehmen müssen etablierte Geschäftsmodelle verändern, dazu ist Software nötig.“ Günther Igl von Microsoft sieht durch die Digitalisierung „Impulse quer durch alle Branchen und Wertschöpfungsgebiete unserer Wirt-

schaft und Gesellschaft. Mobile und Cloud sind dabei die wichtigsten Megatrends: Sie liefern die Plattform, auf der neue Formen von Produktivität möglich werden. Social und Big Data [...] sorgen für neue Impulse und werden die digitale Transformation vorantreiben.“ Allerdings ist die wichtigste Voraussetzung dafür die Integration. Und die ist in der IT-Welt so selten zu finden wie in der Immobilienwirtschaft. Wer in seinem Unternehmen zum Beispiel die integrierte Abrechnung standardmäßig einführen möchte, muss sein Abrechnungsprogramm über Schnittstellen mit den unterschiedlichsten Abrechnungssystemen von Energiedienstleistern und Messdienstleistern verbinden. Dafür müssen viele verschiedene Schnittstellen geschaffen werden.

SELBST DIE GRÖSSTEN SETZEN AUF KOOPERATION Neben integrierten und automatisierten Prozessen werden mobiles Arbeiten über Apps, Web-Module oder Online-Plattformen sowie Daten- und Wissensmanagement immer wichtiger. Entsprechende Angebote müssen neu entwickelt und bereitgestellt werden. Das stellt viele Hersteller in Bezug auf Kosten und die Zahl der dafür notwendigen Arbeitsstunden vor große Herausforderungen. Deshalb setzen selbst die größten Anbieter, die für Know-how und Marktanteile lieber ganze Unternehmen kaufen, auf strategische Kooperationen. Das führt dazu, dass in der Branche der Trend zur

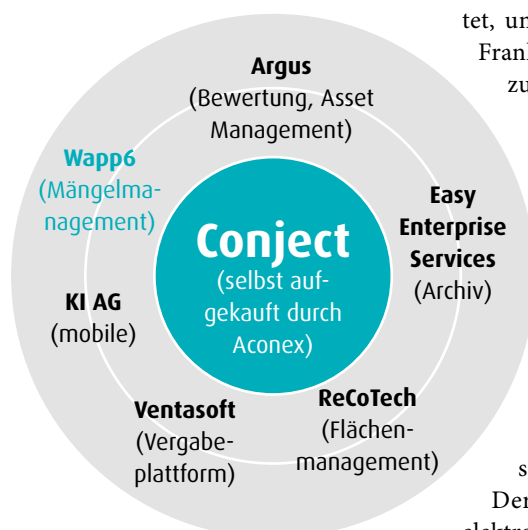
Konzentration weitergeht und gleichzeitig immer mehr Unternehmen miteinander kooperieren. Das Entwickeln immer neuer Features ist teuer und bindet viel Personal. Den Software-Herstellern geht es bei den Kooperationen vor allem um das Schaffen von Schnittstellen, Portalanbindungen, mobile Lösungen und zusätzliche Funktionalitäten für die Kunden. Dabei sehen sich die meisten Hersteller als Treiber der Entwicklungen und funktionierender Geschäftsmodelle.

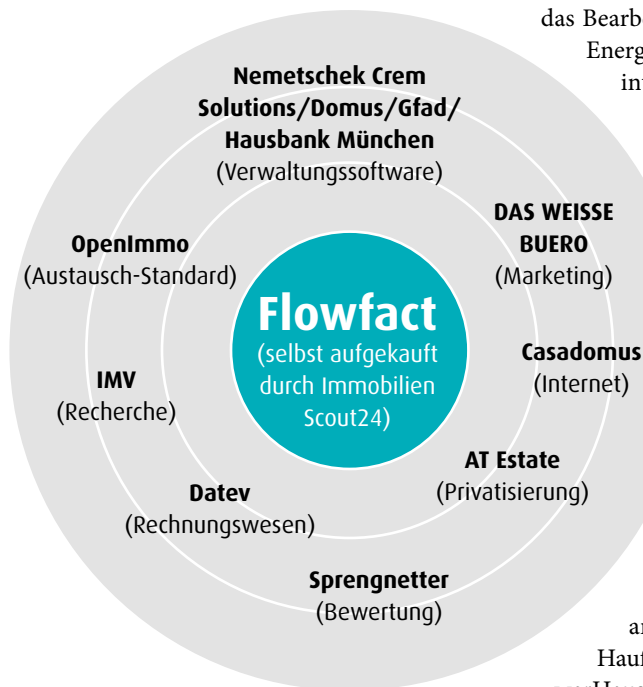
ZUKAUFSTRATEGIEN Seit Jahren kauft Aareon europaweit strategisch interessante IT-Unternehmen, den Energieversorger-Spezialisten phi-Consulting, den niederländischen Anbieter von Case-Management-Lösungen, Square DMS Group, und den niederländischen Spezialisten für gewerbliche Immobilienwirtschaft Kalshoven Groep. Gleichzeitig kooperiert der Branchenriese mit einer Reihe von Unternehmen, um seinen Kunden Mehrwert zu generieren und neue Märkte zu erschließen. Im September 2015 haben Aareon und Ista ihre Zusammenarbeit ausgeweitet, um sich gemeinsam die Märkte in Frankreich, Schweden und Norwegen zu erschließen. Aareon France und Ista bieten dazu integrierte Lösungen für die Immobilienwirtschaft an. In Schweden und Norwegen kooperiert Ista mit Incit, dem lokalen Tochterunternehmen von Aareon. Die Kooperation mit Wowiconsult aus dem Jahr 2014 bietet Aareon-Kunden die Integration eines neuen Tools für das technische Bestandsmanagement samt frei konfigurierbaren Apps. Der Rechnungsservice ermöglicht elektronischen Datenaustausch und »



SUMMARY

- » **Durch die Digitalisierung** der Gesellschaft steigen die Ansprüche der Kunden.
- » **Rechtliche Regelungen**, wie zur elektronischen Rechnungslegung, Wärmepreisbildung, zum Kostenneutralitätsnachweis und Smart Metering verstärken den Trend zur Digitalisierung.
- » **Wegen Fachkräftemangel und steigendem Kostendruck** muss die Ressource Arbeitskraft so effektiv und effizient wie möglich eingesetzt werden.
- » **Die Software-Hersteller** kooperieren zunehmend, um für ihre Kunden Zusatznutzen zu generieren.





das Bearbeiten von Rechnungen der Energiewirtschaft. Im selben Jahr integrierten die Mainzer ihr Handwerker-Portal Mareon in die Computer-Aided-Facility-Management (CAFM)-Software von Planon.

DIGITALER UND ZUKUNFTSFÄHIGER ARBEITSPLATZ

Der Geschäftsbereich Real Estate der Haufe Gruppe hat an seine Software-Produkte zahlreiche Partnerlösungen angebunden. Haufe hat an seine Software-Produkte Haufe wowinex und Haufe PowerHaus unterschiedlichste Partnerlösungen angebunden. Haufe wowinex bietet z.B. Schnittstellen zu dem Modul BK01 der Aareal Bank für integrierten Zahlungsverkehr, zum Controlling-, Finanz- und Portfoliomanagementsystem avestray von BBT, dem Analyse- und Reporting-Tool InfoZoom der humanIT-

Software, dem internetbasierten Interessenmanagement- und Vermarktungsmodul ImmoSolve sowie zum Dokumentenmanagement Saperion von Lexmark. Außerdem unterstützen die Messdienstleister techem, ista, Brunata Metrona, Kalo, Minol und die ABM-Mess Service GmbH die Schnittstelle von Haufe wowinex und Haufe PowerHaus für die Serviceorientierte Heizkostenabrechnung. Aktuell wird für Haufe-FIO axera die Anbindung von Partnerlösungen geprüft.

KONSOLIDIERUNG An Conject bestätigt sich der sich ausweitende Trend zur Konsolidierung der Branche. Ende März wurden die Münchner Hersteller von Immobilien-Lebenszyklus-Management-Softwares vom australischen IBPM-Plattformbetreiber Aconex übernommen. In ihren Produkten setzt Conject auf cloud-basiertes SaaS (Software as a Service) und Apps. Mit dem Kauf des französischen Software-Experten Wapp6 haben die Münchner 2015 ihr Portfolio um ein Mängelmanagement erweitert. Conject hat das „Embedded Archive Storage“ (EAS), das marktführende digitale Archiv im OEM-Markt von Easy Enterprise Services in seine Softwares integriert. Mit der Kooperation mit der KI AG wird das CAFM-System um eine mobile Lösung erweitert. Schnittstellen verbinden die Conject-

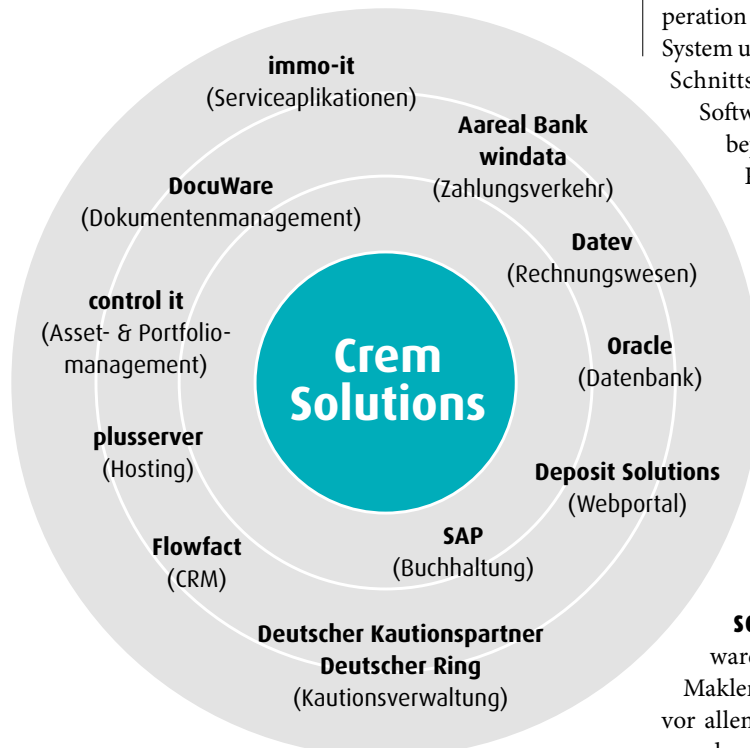
Software mit der AVA-Online-Vergabeplattform von Ventasoft und dem Planungs-Tool ReCoTech für strategisches Flächenmanagement. Die Partnerschaft mit dem Bewertungssoftware-Anbieter Argus Software erweitert das Produkt-Portfolio von Conject um Lösungen für die Bewertung und das Asset Management von Projektentwicklungen, Einzelimmobilien, Immobilien-Portfolien und Immobilien-Fonds.

NUTZWERT WIRD GROSSGESCHRIEBEN

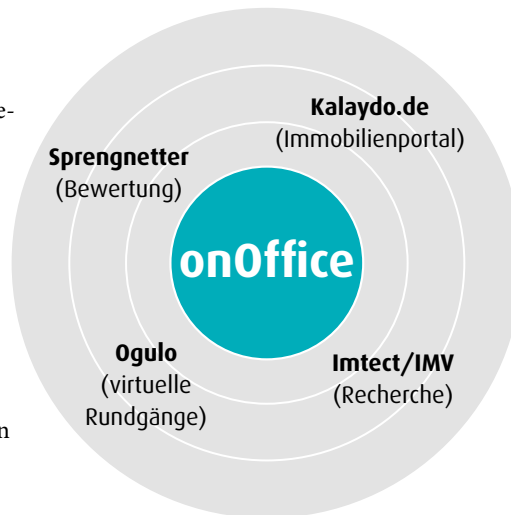
Die onOffice Software, Hersteller der webbasierten Makler-Software onOffice smart, setzt vor allem auf solche Kooperationspartner, deren Features ihren Kunden einen

Ausgewählte

- > **Zukäufe** und
- > **Kooperationen**



höheren Nutzen bringen. Dazu gehören die Sprengnetter Immobilienbewertung, Ogulo, virtuelle Rundgänge, das Recherche-Tool Imtect und IMV online, das den deutschen Immobilienanzeigenmarkt systematisch beobachtet und analysiert. Die Kooperation mit Energieausweis48 ermöglicht den Bezug eines Bedarfs- oder Verbrauchsausweises innerhalb von 48 Stunden.



alanwendungen sehr günstig zu bekommen sind. Dadurch können die Hersteller ihren Kunden eine schier unerschöpfliche Palette an Features zur Verfügung stellen, ohne selbst großen Programmieraufwand zu haben. Deshalb wird sich dieser Trend in Zukunft weiter verstärken. Ohne Kooperation geht es nicht mehr. «

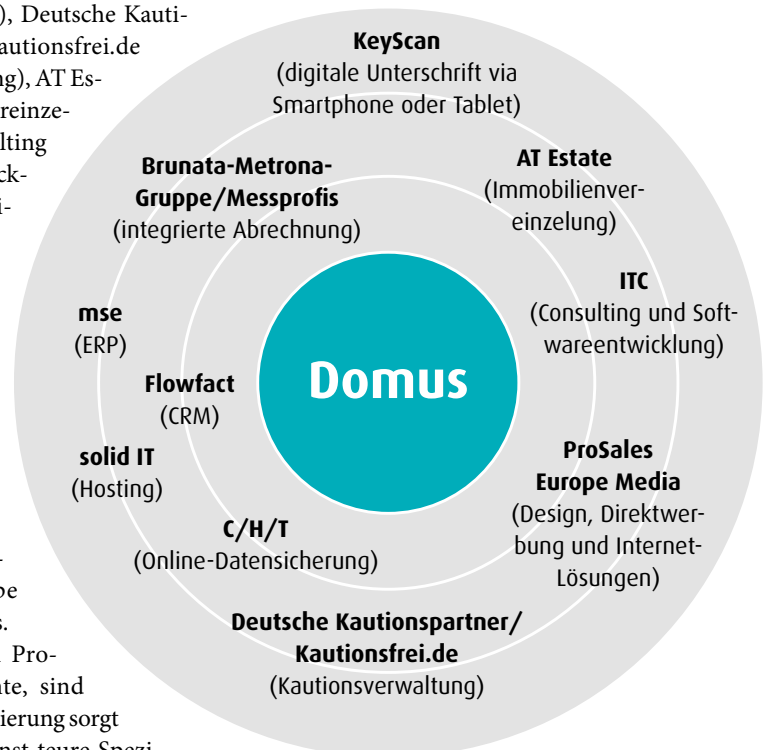
Oliver Mertens, Stuttgart / Redaktion

VERTRIEBSPROZESSE STEUERN Die Kölner Flowfact setzt von jeher auf Kooperationen. Softwarepartner sind Crem Solutions, Domus, Datev, Gfad, Hausbank München, IMV, Sprengnetter. Mit dem Standard von OpenImmo ermöglicht Flowfact den einfachen Datenaustausch in der Immobilienwirtschaft. Darüber hinaus gibt es Schnittstellen zu allerlei nützlichen Lösungen, wie AT Estate, die Vertriebsprozesse für die Privatisierung steuert, und Casadomus, womit Internetpräsenzen erstellt werden. Das weisse Buero bietet Marketing-Tools, das iib Institut Innovatives Bauen – Dr. Hettenbach GmbH ermöglicht Marktforschung, mit immoGrafik werden Exposé-Grundrisse nach verkaufpsychologischen Kriterien optimiert. Außerdem gibt es Anbindungen zu Tools für Onlinemarketing, Internet-auftritte, Vermarktungsgemeinschaften und vielen weiteren kleinen Helfern. Anbindungen zu den Plattformen ImmobilienScout24 und Immonet.de gehören heute zum Standard.

FERTIGE FRAMEWORKS Auch Crem Solutions setzt auf Zusammenarbeit, zum Beispiel mit Flowfact im Bereich Customer Relationship Management (CRM). Hinzu kommen Lösungen für den sicheren Zahlungsverkehr, Dokumentenmanagement und die bankenunabhängige Kautionsverwaltung. Im Asset & Portfoliomanagement kooperiert man mit control. it. Kundenportale, Bonitätsmanagement und Prozessoptimierung sind weitere Themengebiete, die über Partnering erschlossen werden. Dies wird ergänzt durch fertige Frameworks, die individuell

angepasst werden – insbesondere für den Import/Export von Stammdaten aus der Buchhaltung, einen Standard Buchungsim- und -export, Im- und Export von SAP und eine Datev-Schnittstelle.

Die Verwaltungsprogramme von Domus zeigen sich ebenfalls kommunikativ. Schnittstellen ermöglichen die reibungslose Zusammenarbeit mit der ERP-Software von mse und der CRM von Flowfact. Hinzu kommen Schnittstellen zu solid IT (Application Hosting und ein Asset-Management-Tool als Ergänzung zu DOMUS 4000), C/H/T (Online-Datensicherung, Serveroptimierung und Datenmanagement), Deutsche Kautionspartner und Kautionsfrei.de (Kautionsverwaltung), AT Estate (Immobilienvereinzelung), ITC (Consulting und Softwareentwicklung), KeyScan (digitale Unterschrift via Smartphone oder Tablet) und ProSales Europe Media (Design, Direktwerbung und Internet-Lösungen). Die integrierte Abrechnung ist möglich mit der Brunata-Metrona-Gruppe und den Messprofis. Die Zeiten, da ein Programm alles konnte, sind vorbei. Die Digitalisierung sorgt dafür, dass viele einst teure Spezi-



Zentrum oder Randerscheinung?

Die IT-Landschaften sind geprägt von einer großen Anzahl unterschiedlicher Softwarelösungen und Technologien. Hat Computer Aided Facility Management das Zeug zu einer zentralen Informationsplattform? Laut einer Blitzumfrage gibt es Befürworter. Aber auch Zweifler ...

SUMMARY

» Alleskönner im RE und FM?

CAFM-Systeme haben sich zu leistungsfähigen, prozessorientierten, State-of-the-Art-Informationssystemen entwickelt.

» Integrationsplattformen

Durch moderne Integrationstechnologien können CAFM-Systeme zur zentralen Informationsdrehscheibe im RE und FM werden.

» Komplexitätsmonster?

Durch immer mehr Module und Funktionsbereiche können CAFM-Systeme den Fokus auf ihre Stärken verlieren – die Unterstützung und Automation der FM-Prozesse.

» Heraus aus der Nische

CAFM-Systeme können sich zu universellen IT-Systemen für das Dienstleistungsmanagement entwickeln.

» Ist die Frage überhaupt relevant?

Anbieter und Markt entscheiden über die Zukunft von CAFM, egal ob als zentraler Info-Hub oder als eines von vielen IT-Systemen im RE/FM, beides hat seine Berechtigung sowie Vor- und Nachteile.

Im Facility Management werden seit 30 Jahren Computer-Aided-Facility-Management(CAFM)-Systeme mit Erfolg eingesetzt. Im angelsächsischen Raum wird auch häufig von Integrated Workplace Management Systems (IWMS) gesprochen. Ursprünglich einmal als digitale Gebäude- und Raumbücher gestartet, haben sich diese Systeme heute zu sehr leistungsfähigen prozessorientierten IT-Lösungen entwickelt, die komplexe Entscheidungsprozesse im RE und FM unterstützen, wie Instandhaltungs-, Flächen-, Inventar-, Reservierungs-, Schließ-, Energie-, Miet- oder Nachhaltigkeitsmanagement. Angesichts dieser Komplexität stellt sich die Frage: Kann bzw. soll CAFM-Software die Rolle einer zentralen Informationsplattform (Hub) im Bereich RE und FM einnehmen oder hat es diese längst inne?

DIE BEFÜRWORTER CAFM-Systeme haben sich in den letzten Jahren zu immer mächtigeren IT-Systemen entwickelt. Dies liegt natürlich an der Komplexität des Facility Managements selbst, aber auch an dem Wunsch bzw. der Notwendigkeit, unterschiedliche IT-Lösungen rund um RE und FM in einer Gesamtlösung zu integrieren. Dabei haben sich zwei Tendenzen herausgebildet. Zum einen nehmen die CAFM-Softwarehersteller immer mehr Funktionalitäten bzw. Module in ihre Software auf, was z.B. ein Blick in die CAFM-Marktübersicht zeigt. Zum anderen unterstützen fast alle CAFM-Systeme moderne Schnitt-

stellentechnologien wie Webservices, die eine Software-Integration heute deutlich vereinfachen.

So gesehen hat CAFM-Software sicher technologisch das Potenzial, eine zentrale Informationsdrehscheibe im RE und FM zu sein. Prof. Joachim Hohmann (TU Kaiserslautern) stellt hierzu fest: Angesichts der „für IWMS genannten Anwendungsmodule (Real Estate Management, Capital Projects, Space Management, Facility Maintenance, Energy Management & Sustainability) wird klar, dass sich solche Systeme CREM- und FM-übergreifend einsetzen lassen. Eine wichtige Voraussetzung beim Einsatz von IWMS ist die Nutzung des aktuellen Stands der IT wie z.B. Cloud Computing, IoT, Augmented Reality, Real Time Collaboration, Mobile Computing und AI/Machine Learning“. Ebenso ist die Integration von BIM und CAFM/IWMS auf dem Vormarsch.

Wir beobachten aber auch die Annäherung von Systemen mit unterschiedlichem Background wie CAFM- und kaufmännische Systeme mit Fokus Mietmanagement. „CAFM hat hier sehr gute Chancen, die Führung zu übernehmen“, so Matthias Mosig (cgmunich GmbH). Er hält es auch nicht für ausgeschlossen, dass BIM-Softwareanbieter das klassische CAFM-Feld besetzen könnten. Immerhin sind sie die ersten Player im Gebäudelebenszyklus. Michael Härtig (N+P) bestätigt die Tendenz der immer stärkeren Fusion: „Wir bekommen dadurch Komplexitätsmonster, die dann irgendwann



alles, aber nichts richtig können.“ Ziel sollte es vielmehr sein, CAFM „als zentrale Informationsinstanz zu sehen und hieran spezialisierte Lösungen anzubinden“.

„Grundsätzlich sehe ich“, so Thomas Kalweit (Ambrosia FM Consulting & Services GmbH), „dass CAFM/IWM-Systeme das Zeug haben, sich im Bereich RE und FM als führende Systeme zu etablieren. Wobei sicherlich der Begriff ‚führend‘ bzw. ‚bestimmend‘ noch näher erläutert werden muss. ‚Bestimmend‘ wäre für mich auch, wenn ein System entscheidend dazu

beiträgt, dass andere Systeme aufbauend auf CAFM ihre Ergebnisse erbringen (zentrale Informationsplattform).“

Erik Jaspers (Planon B.V.) betont: „Mit dem Fokus auf Immobilienverwaltung, Arbeitsplätze und andere Facilities erreichen IWS neue Dimensionen der Integration. Grundlegende Elemente hierbei sind Cloud-Brokering-Services, welche Informationen aus der wachsenden Vielfalt Cloud-basierter Systeme rund um Gebäude managen. ... Zusätzlich bieten IWM-Systeme den Nutzern

Anbieter und Markt entscheiden über die Zukunft von CAFM. Wird es zentraler Info-Hub oder eines von vielen IT-Systemen im RE/FM?

die Möglichkeit, die wachsende Vielfalt an Technologien und Anwendungen rund um Gebäude zu beherrschen. Wir sehen, dass IWM-Systeme als übergreifende Gebäudeinformationssysteme in den kommenden Jahren eine wesentliche Rolle im größeren Maßstab von Smart Cities spielen werden.“

Schließlich gibt Steven Lambert (MCS) zu bedenken: „Mit der sich beschleunigenden Explosion von Gebäudedaten (sowohl in Umfang als auch Vielfalt) ist die Notwendigkeit einer integrierten und zentralisierten Sicht auf diese Daten noch nie so groß gewesen wie heute. IWS/CAFM-Plattformen sind am besten geeignet, um diesen zentralen Daten-Hub zu bilden. Sie können Stammdaten verwalten und Daten aus unterschiedlichsten Quellen wie BIM, CAD, BMS, IoT-Sensoren oder Buchhaltung integrieren.“

DIE ZWEIFLER Aber es gibt durchaus auch kritische Stimmen, die fragen, ob CAFM-/IWM-Systeme überhaupt den Anspruch erheben, zentrale Info-Hubs im Bereich RE/FM zu sein, und bezweifeln, dass die Softwareanbieter dies überhaupt leisten wollen oder können. Thomes Bender (Drees & Sommer) bemerkt hierzu, dass es „sich immer mehr um ein virtuelles 3D-Gebäudemodell dreht – insbesondere, nachdem der Hype um BIM noch immer nicht verblasst ist. Und drumherum werden verschiedenste Technologien, Systeme und kleine, smarte Anwendungen angedockt (IoT, Cloud, VR/AR, AI, ”

Befürworter

Big Data & Analytics, ERP, CAFM/IWMS usw.). CAFM/IWMS wird dabei das ‚Experten-System‘ für verschiedene FM-Prozesse sein wie z.B. Ticketing, Auftragswesen und Instandhaltungsplanung, aber nicht die Rolle des ‚großen‘ Info-Hubs übernehmen. Diese Rolle werden sich vermutlich die großen Big-Data-, BI- und Analytics-Systeme mit künstlicher Intelligenz (z.B. IBM Watson) nicht nehmen lassen.“

Nino Turianskyj (Kefler Real Estate Solutions GmbH) stellt fest: „... wenn wir es mittelfristig nicht schaffen, CAFM aus der Nische zu heben und breiter aufzustellen (nicht nur aus Prozess-Sicht), dann können durchaus andere Tools diese Rolle mit übernehmen. Ich denke da u.a. in Richtung GIS, BIM und auch ERP. ... Wir sind doch einfach viel zu sehr damit beschäftigt, ein optimal auf den Kunden abgestimmtes System zu schaffen, als es im Unternehmen für die breite Masse als Tool für Dienstleistungen jeglicher Art zu etablieren.“ Hier drückt sich die nicht ganz unberechtigte Sorge aus, dass CAFM-Aufgaben künftig auch von anderen Systemen übernommen werden könnten.

Marco Opić (CBRE PREUSS VALTEQ GmbH) geht noch einen Schritt weiter und bezweifelt die Relevanz der hier diskutierten Frage: „Ich sehe in absehbarer Zeit keine Chance, ein führendes System im Immobilienmanagement zu definieren. Aber gibt es denn überhaupt den Bedarf danach? Bau und Betrieb einer Immobilie sowie die Interessenbefriedigung aller daran beteiligten Nutznießer erfordern die Abarbeitung einer solchen Unmenge von völlig unterschiedlichen Aufgaben, dass sie kaum je über EIN ‚bestimmendes‘ System zu bewältigen sein dürften. Die Vielfalt der Speziallösungen kommt ja nicht von ungefähr – jede hat ihre Berechtigung. ... Der Bedarf an einer zentralen Informationsquelle (Information Hub) ist freilich groß. ... Ich kann mir vorstellen, dass dies aus dem Bereich der Daten-Analyse-Tools aufgegriffen wird.“ Reiko Hinke (BASF SE) stellt fest: „Das eine CAFM-Tool, welches es allen Nutzern Recht machen und alle Anforderungen erfüllen kann, wird es nicht geben.“ Dr. Stefan Koch (Axentris Informationssysteme GmbH)

„Durch die Annäherung von Systemen mit unterschiedlichem Background wie CAFM- und kaufmännische Systeme mit Fokus Mietmanagement hat CAFM sehr gute Chancen, die Führung zu übernehmen“.

Matthias Mosig, cgmunich GmbH



„Ziel sollte es vielmehr sein, CAFM als zentrale Informationsinstanz zu sehen und hieran spezialisierte Lösungen anzubinden“.

Michael Härtig, N+P



„Bestimmend wäre für mich auch, wenn ein System als zentrale Informationsplattform entscheidend dazu beiträgt, dass andere Systeme aufbauend auf CAFM ihre Ergebnisse erbringen.“

Thomas Kalweit, Ambrosia FM Consulting & Services GmbH



„IWMS/CAFM-Plattformen sind am besten geeignet, um diesen zentralen Daten-Hub zu bilden. Sie können Stammdaten verwalten und Daten aus unterschiedlichsten Quellen wie BIM, CAD, BMS, IoT-Sensoren oder Buchhaltung integrieren.“

Steven Lambert, MCS



„Eine wichtige Voraussetzung beim Einsatz von IWMS ist die Nutzung des aktuellen Stands der IT wie Cloud Computing, IoT, Augmented Reality, Real Time Collaboration, Mobile Computing und AI/Machine Learning.“

Prof. Joachim Hohmann, TU Kaiserslautern



Zweifler



„CAFM/IWMS wird dabei das ‚Experten-System‘ für verschiedene FM-Prozesse sein wie Ticketing, Auftragswesen und Instandhaltungsplanung, aber nicht die Rolle des ‚großen‘ Info-Hubs übernehmen.“

Thomas Bender, Drees & Sommer



„... wenn wir es mittelfristig nicht schaffen, CAFM aus der Nische zu heben und breiter aufzustellen (nicht nur aus Prozess-Sicht), dann können durchaus andere Tools diese Rolle mit übernehmen. Ich denke da u.a. in Richtung GIS, BIM und auch ERP.“

Nino Turianskyj, Keßler Real Estate Solutions GmbH



„Das eine CAFM-Tool, welches es allen Nutzern Recht machen und alle Anforderungen erfüllen kann, wird es nicht geben.“

Reiko Hinke, BASF SE



„Ich sehe in absehbarer Zeit keine Chance, ein führendes System im Immobilienmanagement zu definieren. Der Bedarf an einer zentralen Informationsquelle (Information Hub) ist freilich groß. ... Ich kann mir vorstellen, dass dies aus dem Bereich der Daten-Analyse-Tools aufgegriffen wird.“

Marco Opic, CBRE PREUSS VALTEQ GmbH



„Der wirtschaftliche Erfolg eines CAFM-Herstellers würde sich steigern lassen, wenn er sich auf wenige Themen konzentrieren könnte. Der CAFM-Markt sollte sich eher auf offene und standardisierte Modelle, Schnittstellen, Integration, Services und kommunizierende Systeme konzentrieren, als die Frage nach der ‚führenden‘ Software zu stellen.“

Dr. Stefan Koch, Axentris Informationssysteme GmbH

Foto: Axentris Informationssysteme GmbH

sieht es ähnlich: „Die CAFM-Anbieter befinden sich seit Jahren in einem stets zunehmenden Sog von technischen und inhaltlichen Anforderungen, denen kaum noch wirtschaftlich entsprochen werden kann. Eine zentrale Rolle für alle Themen im RE und FM würde diesen Prozess noch weiter beschleunigen. Seit 20 Jahren wird versucht, monolithische CAFM-Alleskönner zu entwickeln. Im Falle von SAP hat das für ERP ja geklappt. Diesen Erfolg konnte jedoch kein CAFM-Hersteller wiederholen. ... Der wirtschaftliche Erfolg eines CAFM-Herstellers würde sich steigern lassen, wenn er sich auf wenige Themen konzentrieren könnte. Es wird daher kaum im Interesse der CAFM-Anbieter liegen, alle Themen rund um das Thema RE und FM zu übernehmen. Der CAFM-Markt sollte sich eher auf offene und standardisierte Modelle, Schnittstellen, Integration, Services und kommunizierende Systeme konzentrieren, als die Frage nach der ‚führenden‘ Software zu stellen und damit ja auch gleichzeitig festlegen zu wollen, welche Software zukünftig ‚nicht führend‘ ist.“

FAZIT Festzuhalten bleibt: CAFM/IWMS kann die Rolle einer zentralen Informationsplattform durchaus einnehmen. Die technologischen Voraussetzungen hierfür erfüllen viele moderne CAFM/IWM-Systeme bereits heute. Ob eine solche Informationszentrale und zentrale Prozesssteuerung überhaupt benötigt wird und ob eine entsprechende Entwicklung wirtschaftlich wäre, darf eher bezweifelt werden. Auch werden es die „Alleskönner“ schwer haben, sich im Wettbewerb mit den „Spezialisten“ stets durchzusetzen. Wichtiger ist die Fähigkeit von CAFM/IWM-Systemen, über geeignete Schnittstellen und Technologien mit anderen IT-Systemen und Plattformen kommunizieren und kollaborieren zu können und die normalerweise auftretenden Redundanzen und Fehlerquellen zu überwinden und so eine Informationsgrundlage für verlässliche Entscheidungen im RE und FM zu bieten. Dieses Potenzial besitzen die Systeme. «

Immobilien- verwaltung



Crem Solutions GmbH & Co. KG

Caspar Tietmeyer
Kokkolastr. 2
45130 Essen

Tel.: 02102 5546-0
info@crem-solutions.de
www.crem-solutions.de

Produkte
iX-Haus,
iX-Haus plus,
iX-Haus plus IHS

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 22/23



mse RELion GmbH

Hubert Tanzer
Kurzes Gelände 12
86156 Augsburg

Tel.: 0821 71004-0
Fax: 0821 71004-199
relion-vertrieb@mse-gruppe.de
www.relion.de

Produkte
RELion auf Basis von
Microsoft Dynamics
NAV

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 28/29



Deflize und Partner GmbH

Dipl.-Inform. (FH)
Volkmar Deflize
Hoher Weg 2
67067 Ludwigshafen

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

Produkte
SIDOMO



Aareon AG

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

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

Produkte
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
Sigma, SAP®-Lösun-
gen und Blue Eagle)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH



Matthias Lampatz
Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 Gelsenkirchen

Tel.: +49(0)209/7090-723
Fax: +49(0)209/7090-333
info@git.de
www.realax.de

Produkte
realax Immobilien-
software

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25

ALCO Computer Dienstleistungs GmbH



Alexander Vargas
Rahlstedter Str. 73-75
22149 Hamburg

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

Produkte
ALCO HOUSE

DKB Service GmbH



Dirk Mündelein
Jägerallee 23
14469 Potsdam

Tel.: 030 12030-4300
dkbatwin@dkb-service.de
www.dkbatwin.de

Produkte
DKB@win

control.IT Unternehmens- beratung GmbH



Jan Körner
Contrescarpe 1
28203 Bremen

Tel.: +49 421 95908-0
Fax: +49 421 95908-11
information@controlit.eu
www.controlit.eu

Produkte
bison.box

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 42/43

Haufe-Lexware Real Estate AG - Ein Unternehmen der Haufe Gruppe



Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 7956724
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27

Cajac GmbH



Dr. Werner Schrödl
Wetterkreuz 3
91058 Erlangen

Tel.: 09131 48004-0
Fax: 09131 48004-29
info@cajac.de
www.cajac.de

Produkte
cajac - Software für
Hausverwaltung und
Facility Management

evans software GmbH & Co. KG



Robert John
Kurfürstendamm 106
10711 Berlin

Tel.: 030 3199260-0
Fax: 030 3199260-11
info@evanssoftware.de
www.evanssoftware.de

Produkte
autagis

**GFAD
Sytemhaus AG**

Dipl.-Inform. Ulrice Hübner
Huttenstr. 34/35
10553 Berlin

Produkte
HausSoft

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

**HausPerfekt
GmbH & Co. KG**

Anke Angerhausen-Reinberg
Campus Fichtenhain 71
47807 Krefeld

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

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

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

Siegfried Liebig
An der Malstatt 33
87437 Kempten

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

Tel.: +49 831 960756-0
Fax: +49 831 960756-99
info@hv-office.de
www.hv-office.de

**Immoware24
GmbH**

Marc Mielzarjewicz
Willy-Brandt-Str. 85
6110 Halle

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

Tel.: 0345 445398-40
Fax: 0345 558726-56
info@immoware24.de
www.immoware24.de

**iMS GmbH -
Ein Unternehmen
von Yardi Systems**

Dr. Klaus Grüning
Nikolaus-Kopernikus-Str. 7
55129 Mainz

Produkte
iMS Immobilien-
Management-System

Tel.: 06131 140763
Fax: 06131 14076400
info@ims-mainz.de
www.ims-mainz.de

**Software24.com
GmbH**

Agnes Menzel
Eichbichlstr. 1
83071 Stephanskirchen

Produkte
Win-CASA

Tel.: 08031 3044910
Fax: 08031 73866
info@software24.com
www.software24.com

solid IT® GmbH

Jürgen Braun
Bahnhofstr. 7
74072 Heilbronn

Produkte
supream®

Tel.: 07131 39079-0
Fax: 07131 39079-11
info@solid-it.de
www.solid-it.de

**UTS innovative
Softwaresysteme
GmbH**

Joachim Mayenfels
Richmodstr. 6
50667 Köln

Produkte
KARTHAGO, JUDIKAT,
KARTHAGO@Online

Tel.: 0221 36799-0
Fax: 0221 36799-99
info@uts.de
www.uts.de

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

Björn Blosssey
Rudolstädter Str. 39
07745 Jena

Produkte
varyhome

Tel.: 03641 3108-100
Fax: 03641 3108-105
info@varys.de
www.varys.de

Villa Software GmbH

Lerchenfeld 3
22081 Hamburg

Produkte

Tel.: 040 2203963
Fax: 040 2273493
info@villasoft.de
www.villasoft.de

Allthings Technologies AG

CH-4052 Basel

cunio Technologies GmbH

60316 Frankfurt

casavi GmbH

80336 München

DOMUS Software AG

85521 Ottobrunn

Hausbank München eG
Bank für Haus- und Grundbesitz

80331 München

KIWI.KI GmbH

13355 Berlin

**Facility
Management**
**Git Gesellschaft
für innovative
DV-Technik mbH**


Matthias Lampatz
Ludwig-Erhard-Str. 3
45891 Gelsenkirchen

Produkte
realax Immobilien-
software

Tel.: +49(0)209/7090-723
Fax: +49(0)209/7090-333
info@git.de
www.realax.de

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 24/25

**ARCHIBUS Solution
Centers GmbH**


Dipl.-Betriebsw.
Freimut Stockmar
Waldstr. 46
66113 Saarbrücken

Produkte
ARCHIBUS

Tel.: 0681 992789-20
Fax: 0681 992789-10
info@archibus-fm.de
www.archibus-fm.de


Cajac GmbH

Dr. Werner Schrödl
Wetterkreuz 3
91058 Erlangen

Produkte
cajac - Software für
Hausverwaltung und
Facility Management

Tel.: 09131 48004-0
Fax: 09131 48004-29
info@cajac.de
www.cajac.de

conject AG

81371 München

Keßler Real Estate Solutions GmbH

4229 Leipzig

**IMS Gesellschaft für Informations-
und Managementsysteme mbH**

46539 Dinslaken

Planon Gruppe

60329 Frankfurt am Main

Mess- und Energiedienstleister

Fachartikel

Gewusst wie!

Verwalter und Betreiber großer Immobilien wissen von den Heizkosten ein Lied zu singen. Die Abrechnung selbst birgt viele Fallstricke.

62

Anbieterübersicht

64

Ein lukratives Geschäft voller Fallstricke

Verwalter und Betreiber großer Immobilien wissen von den Heizkosten ein Lied zu singen. Denn der Wärmeanteil macht oft deutlich mehr als die Hälfte aller Energiebezüge aus. Die Abrechnung selbst birgt allerdings noch weitere Fallstricke. So umgehen sie diese.

Es zahlt niemand gern Heizkosten nach. Zurück erhält kaum einer was. Was für den kleinen Mieter gilt, erlebt auch der Verwalter großer Immobilien. Doch für Nachzahlungen sind nicht nur steigende Preise bei den Energiekosten verantwortlich, obwohl diese bei Heizöl und Flüssiggas stabil auf niedrigem Niveau und bei Erdgas langsam sinkend sind. Mitunter machen die Abrechner von Gas und Fernwärme, entweder die Energieversorgungsunternehmen (EVU) oder die Netzbetreiber, die von gesetzlicher Seite dafür zuständig sind, in dem lukrativen Geschäft auch Fehler.

SCHÄTZUNGEN SIND ÄRGERNIS Diese können etwa beim Schätzen von Werten passieren. Gerade diese Schätzungen sind ein Ärgernis für Verbraucherschützer (siehe auch den Kommentar von Rechtsanwältin Leonora Holling auf Seite 65). Demnach würden die Werte zu niedrig

geschätzt und erst auf Grundlage richtig abgelesener Werte zwei bis drei Jahre später in Rechnung gestellt. Der Mehrverbrauch wird dann für den Zeitraum deklariert, in dem die Brennstoffkosten am höchsten waren.

Doch auch technische Fehler werden gemacht. So können die neuen, elektronischen Heizkostenverteiler falsch an die Heizkörper angepasst sein, was bei den Messdienstleistern allerdings wegen Schulungen und klarer Vorgaben nicht vorkommen dürfte. In diesem Falle ist ein Vergleich mit den vorherigen Verbräuchen angebracht. Auch die in Wohnimmobilien immer noch verbreiteten Einrohr-Heizkreisläufe sind eine Fehlerquelle. Sie verzerren die Abrechnung, da im Extremfall ein Großteil der gelieferten Wärme nicht bei den Heizkörpern ankommt. Hier müssen die Abrechner eine Korrektur nach VDI 2077 (Siehe Seite 63) vornehmen. Bei unplausibel hohen Ver-

VDI 2077

Die Verbrauchskostenabrechnung TGA bietet ein Verfahren zur besseren Verteilgenauigkeit.

Die Richtlinie gilt für Heizanlagen, bei denen konstruktionsbedingt eine nennenswerte Wärmeabgabe von Rohrleitungen an die zu beheizenden Nutzeinheiten erfolgt. Dazu zählen vertikale Einrohrheizungen mit ungedämmten Strangleitungen sowie horizontale Einrohrheizungen nach dem Rietschel-Henneberg-Prinzip (ungedämmte Ringleitung). Technisch ist es unerheblich, ob diese Rohrleitungen freiliegend oder nicht sichtbar im Estrich beziehungsweise unter Putz geführt werden. Die Wärmeabgabe der Rohrleitungen kann die Verteilgenauigkeit der Heizkostenabrechnung wesentlich beeinflussen.

Nach dem VDI-Verfahren wird der so genannte Verbrauchswärmeanteil ermittelt, der sich anhand der Angaben in der Heizkostenabrechnung berechnen lässt. Die von elektronischen Heizkostenverteiltern erfassten Gesamteinheiten werden ins Verhältnis zu der in das Gebäude eingeflossenen Heizwärme gesetzt.

„Seit der Novellierung der Heizkostenverordnung im Jahr 2009 ist diese Methode viele tausend Mal angewandt worden und hat sich mittlerweile etabliert, nicht nur im Bereich des Wohneigentums, sondern auch im Bereich des Mietrechts. Die Abrechnungsunternehmen haben hierfür Berechnungsprogramme entwickelt“, so der VDI.



Die Heizkostenabrechnung ist ein sinnvolles Feld für Digitalisierung.

bräuchen von 25 bis 50 Prozent gegenüber den anderen Mietparteien sollte stets nach Quadratmetern abgerechnet werden. Insbesondere diejenigen Parteien, die nah an der Heizungsquelle sitzen – in der Regel im Erdgeschoss –, haben diese höheren Kosten zumeist aufgrund veralteter Heizungstechnik.

MIT DIGITALISIERUNG ALLES ANDERS Die Digitalisierung der Wohnung und auch der Heizung wird die bisherigen Ablesungs- und Abrechnungs-Modi jedoch grundlegend verändern. Messdienstleister machen dies, etwa bei der Verbrauchszählerfassung, schon jetzt. Digitalisierung bedeutet eine zweistufige Entwicklung: In der ersten Stufe werden Ergebnisse geliefert, die in die Betriebskostenabrechnung integriert werden. In der zweiten Stufe können Ablesewerte geliefert werden. Der Messdienstleister ermittelt dann die Ergebnisse und liefert sie wieder zurück. Bei einer dritten Möglichkeit haben die Kunden eigene Messgeräte, lesen diese ab, tragen die Werte auf einer Maske des ERP-Systems ein, in dem dann die Werte berechnet werden und in die Betriebskostenabrechnung einfließen. Das ist die so genannte integrierte Heizkostenabrechnung.

Solche integrierten Leistungen bietet auch Techem an: „Viele Informationen, wie Servicerechnungen und Buchungsinformationen des Kunden, kann man zukünftig automatisiert austauschen, wenn die Abrechnungssoftware des Messdienstleisters optimal in die ERP-Systeme der Wohnungswirtschaft integriert ist,“ sieht Lars Leblang, Head of Product Management beim Energiedienstleister Techem, eine mögliche Entwicklung. Lösungen zur Funkauslesung der erfassten Verbräuche seien der Schlüssel und würden weiter an Bedeutung gewinnen, insbesondere fernauslesbare Systeme. Fehler bei der Ablesung, wie sie auf Seiten der Netzbetreiber oder der EVU für Gas oder Strom vorkommen können, sind durch digitale Erfassung und funkbasierte Ablesung des Wohnungswärmeverbrauchs weitestgehend ausgeschlossen. Gerade die Abweichungen durch Schätzungen können sich deutlich verringern und schließlich

entfallen. Leblang nennt das eine höhere Abrechnungsqualität durch die noch zuverlässigere und umfangreichere Datenbasis, wie das beim Submetering für die Wohnung bei zentraler Wärmeversorgung schon üblich ist. Fehlende Werte bei einem Mieterwechsel wird es dann nicht mehr geben. Zusätzliche Chancen bietet die Einbindung weiterer Smart-Meter- und Smart-Home-Lösungen. Das Ablesen von Gas und Strom wird damit voll automatisiert. Mit neuen Übertragungsstandards wird der Mieter die Verbrauchswerte kontrollieren und Hochrechnungen tagesgenau anstellen können.

Möglich ist aber auch die Übernahme von Ablesung und Heizkostenabrechnung durch die Immobilienunternehmen selbst. Mit diesen Daten könnten alle jeweiligen Dateneigner verstärkt arbeiten. Denn damit kann man sich vom Wettbewerb differenzieren oder neue Leistungen anbieten. Denn Verbraucher und Mieter erwarten noch serviceorientiertere Informationen und wollen diese direkt in Mieterportalen verfügbar haben. Gefragt sind in diesem Zusammenhang auch grafische Auswertungen oder Handlungsempfehlungen zur Optimierung des Verbraucherverhaltens. An transparenten Mieterportalen wird wohl keiner der aktuellen Marktbeteiligten in Zukunft vorbeikommen. Hier verspricht die Digitalisierung ein Schlüssel zur Vermeidung der aktuellen Fallen in dem lukrativen Geschäft mit der Heizkostenabrechnung zu werden. “

Frank Urbansky, Leipzig



„Mehrwerte durch Digitalisierung für den Immobilienwirt sind höhere Verbrauchstransparenz und smarte Systeme zur Energieeffizienzsteigerung.“

Lars Leblang,
Techem, Head of Product Management

TIPP

DAS RICHTIGE ABLESEN DER HAUSZÄHLER FÜR STROM, GAS, WASSER

- › Prüfen, welche Art der Ablesung ansteht (Netzbetreiber oder Versorger)
- › Bei Selbstübermittlung Zählerstand unter Zeugen ermitteln und gleichzeitig an Netzbetreiber übermitteln
- › Zählerstand durch Netzbetreiber quittieren lassen
- › Nicht allein auf Online-Portale zurückgreifen, denn die betreibt immer der Versorger
- › Jahresrechnung bezüglich Anfangs- und

Endzählerständen genau prüfen, etwa anhand der letzten Jahresrechnung oder eigener Aufzeichnungen

- › Bei Abweichungen Rechnung sofort monieren, keinesfalls vor erfolgter Korrektur Zahlung leisten
- › Jeden Monat alle Zählerstände aufschreiben (wird durch Smart-Home-Technologien automatisiert)
- › Rechnung prüfen, ob alle Abschlagszahlungen berücksichtigt wurden

Mess- und Energiedienstleister

Techem Energy Services GmbH



Harald Lehmeier
Hauptstr. 89
65760 Eschborn

Produkte
bautec, digitale
Abrechnungsservices
DAS

Tel.: 0800 2508050
Fax: 0800 2508051
service@techem.de
www.techem.de

Cormeta AG

76275 Ettlingen

ista Deutschland GmbH

45131 Essen

ABM-Mess Service GmbH



Dieselstr. 17
89160 Dornstadt

Tel.: 07348 9870-0
Fax: 07348 9870-99
ulm@abm-service.de
www.abm-service.de

Produkte
Digitaler Datenaus-
tausch, Integrierte
Abrechnungslösungen

varys. Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH



Björn Blosssey
Rudolstädter Str. 39
07745 Jena

Produkte
varyheat

Tel.: 03641 3108-100
Fax: 03641 3108-105
info@varys.de
www.varys.de

econ solutions GmbH

75334 Straubenhardt

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG

70771 Leinfelden-Echterdingen

KALORIMETA AG & Co. KG



Thomas Kode
Heidenkampsweg 40
20097 Hamburg

Produkte
DTA, integrierte
Abrechnungs-
lösungen, Druck-
& Versandservice

Tel.: 040 237 75-0
Fax: 040 237 75-555
info@kalo.de
www.kalo.de

Atos Origin GmbH

45133 Essen

Bittner + Krull Softwaresysteme GmbH

81541 München

GEMAS GMBH

71706 Markgröningen

Building Information Modeling

Fachartikel

Was nutzt, sollte eingeführt werden

Unabhängig von Partikularinteressen ist das Nutzenpotenzial von BIM im Gebäudelebenszyklus unstrittig. Doch die Praxis zögert. Noch!

66

Anbieterübersicht

70

SUMMARY

- » **BIM ist mehr als das Erstellen von 3D-Modellen:** Es geht vielmehr um Methoden für ein auch alphanumerisches digitales Datenmanagement.
- » **BIM erzeugt auch in der Immobilienwirtschaft vielfältigen Nutzen:** Für das Einhalten von Betreiberpflichten, den Datenaustausch zwischen Eigentümer, Betreiber, Dienstleister und Sachverständigem, bei Übergaben von Gebäuden zwischen Verkäufer und Käufer oder im Falle von Umbauten.
- » **BIM kommt nun auch in der Praxis der Immobilienwirtschaft an:** Die Anzahl von Pilotprojekten wächst auch hierzulande. Die BIM-gerechte Erfassung von Immobiliendaten steigt – etwa mit CAFM.
- » **BIM beginnt mit dem Investment in die Aus- und Weiterbildung:** Am Ende erschließt sich der Nutzen weniger über die Software, sondern über den Menschen und seine Bereitschaft zur Kollaboration.



Was nutzt, sollte eingeführt werden

Es kursieren verschiedene Erklärungen über das, was Building Information Modeling (BIM) eigentlich ist und kann – auch in Abhängigkeit von Interessen. Unstrittig ist allerdings das Nutzenpotenzial im Gebäudelebenszyklus. Doch die Praxis zögert. Noch.

Das Thema Building Information Modeling ist nicht neu. Insbesondere in den angelsächsischen und skandinavischen Ländern, aber auch in den Niederlanden werden BIM-Methoden schon seit Jahren eingesetzt. Auch hierzulande ist das Kürzel lange bekannt. Doch stand es eher für dreidimensionale Planung beziehungsweise Abbildung von technischen Anlagen und Räumen als für eine durchgehende Digitalisierung der Daten

in der Bau- und Immobilienbranche. BIM galt zudem als wenig praktikabel. Und wer sollte eigentlich und wollte schon für die zusätzlichen Kosten aufkommen?

Seit Beginn des neuen Millenniums wurde auch unter einem anderen Schlagwort das Potenzial eines durchgängigen digitalen Daten- und Dokumentenmanagements diskutiert: Immobilien-Lebenszyklusmanagement. Was sich in der

Theorie als zwingend logisch darstellte, scheiterte jedoch in der Praxis an meist mangelnder Bereitschaft oder auch Unfähigkeit zur Kollaboration zwischen den am Immobilienmanagement beteiligten Fachdisziplinen. Erst das intensivierte Wirken des buildingSMART e.V., die Errichtung der Planen. Bauen. 4.0 GmbH, deren gemeinsames Sensibilisieren der Bundesregierung für die Erstellung eines „Stufenplans Digitales Planen und Bauen“



Building Information Modeling bezeichnet eine kooperative Arbeitsmethodik auf der Grundlage digitaler Modelle eines Bauwerks.

und ein zunehmend spürbarer internationaler Wettbewerbsdruck führten zu einer Veränderung: Seit 2015 bewegt BIM die beteiligten Branchen neu – und dieses Mal auch konkret.

Es kursieren verschiedene Erklärungen über das, was Building Information Modeling (BIM) ist – je nach Perspektive, aber auch in Abhängigkeit von Interessen. Da hilft es, sich an eine Definition des Bundesministeriums für digitale Infrastruktur aus dem „Stufenplan Digitales Planen und Bauen“ zu halten: „Building Information Modeling bezeichnet eine kooperative Arbeitsmethodik, mit der auf der Grundlage digitaler Modelle eines Bauwerks die für seinen Lebenszyklus relevanten Informationen und Daten konsistent erfasst, verwaltet und in einer transparenten Kommunikation zwischen den Beteiligten ausgetauscht oder für die weitere Bearbeitung übergeben werden.“ (Quelle: <https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Artikel/DG/digitales-bauen.html>)

GEMEINSAMES VERSTÄNDNIS BIM bildet also den gesamten Lebenszyklus eines Bauprojekts auch virtuell ab: von der Projektskizze über den Entwurf und die Fachplanung eines Bauwerks, über die Bauausführung und den Betrieb bis zu seinem Um- oder auch Rückbau. Investoren, Architekten, Bauherren, Planer, Ingenieure, Statiker, Bauausführende, Inhaber, Betreiber und Gebäudeausrüster agieren auf gemeinsamer Datenbasis. Dabei sorgt die bessere Verfügbarkeit von Daten für Transparenz und Vernetzung der Beteiligten. Zeitpläne, Kosten und Risiken können einfacher, früher und präziser ermittelt und lückenlos kontrolliert werden. So die Theorie.

Tatsächlich sind sich immer mehr Marktteilnehmer sicher, dass die Ära BIM bereits begonnen hat. Und es werden die Eigentümer und Betreiber von Immobilien sein, die zu den BIM-Gewinnern zählen. So zumindest unterstreicht das eine Umfrage, die der Verband für die Digitalisierung des Immobilienmanagements, CAFM »

Experten



„Wichtig sind alphanumerische Standards zum Datenaustausch. Dazu zählt CAFM-Connect, ein Datenaustauschformat für alphanumerische Stammdaten von Flächen, technischer Gebäudeausstattung und Dokumenten.“

Dennis Diekmann,
Leiter compliance & services
Ambrosia FM Consulting & Services



„Für das Immobilienmanagement bedeutet der BIM-Einsatz, dass die für die Dokumentation und den Betrieb notwendigen Informationen aus Planen und Bauen von Spezialisten eingepflegt und eine aufwändige Nachbearbeitung der Daten mit Fehlerpotenzial vermieden wird.“

Enis Kansoy,
Prozessberatung Planen, Bauen,
Betreiben (BIM), pit - cup GmbH



Nicht erst auf Neubauten warten: BIM hilft auch im Immobilienbestand.

RING e.V. und die BIM World MUNICH im Februar 2017 veröffentlicht haben (Quelle: <https://www.bim-world.de/de/informationen/news/>). Auf die Frage, warum man sich gerade jetzt für BIM interessiere, antworteten mehr als 30 Prozent der Befragten, dass Anfragen und Aufträge bereits vorlägen. Wenn sich Building Information Modeling durchgesetzt habe, würden vor allem Bauherren, Auftraggeber und die Nutzer beziehungsweise Eigentümer von Immobilien zu den Gewinnern zählen.

Die Nutzenpotenziale von BIM erschließen sich den Beteiligten auf verschiedene Weise: Bauherren etwa vermeiden kosten- und zeitintensive Planungsfehler dank optimierter Prozess- und Organisationstransparenz. Planer reduzieren ihre Bearbeitungszeiten signifikant und steigern zugleich die Qualität ihrer Arbeitsprozesse, beispielsweise durch fortlaufend aktualisierte Planableitungen aus dem Modell. Generalunternehmer minimieren Zeit- und Kostenrisiken durch exakte Mengenermittlungen und modellgeneriertes Abnahme-, Gewährleistungs- und Mängelmanagement.

EIGENTÜMER SIND DIE GEWINNER Am größten aber ist der Nutzen in der Betriebsphase einer Immobilie mit ihren technischen Anlagen. Denn während die Planungs- und Realisierungsphase in Abhängigkeit vom jeweiligen Projekt nach einem Zeitraum von zwei bis fünf Jahren abgeschlossen ist, wird sich ihr Betrieb über 40 bis 60 Jahre erstrecken. Der CEO des US-Unternehmens HOK, Patrick Mac Leamy, beschreibt, wie für jeden Dollar, der in der Planung ausgegeben wird, 20 Dollar in der Bauphase und 60 Dollar in der langen Nutzungsphase ausgegeben werden (Quelle: www.hok.com/people/patrick-macleamy). Während der Bauphase unterstützt BIM den Hersteller bzw. die Baufirma bei der Bauablaufkoordination und Kostenkontrolle. Diese Kosten sind 20-mal höher als jene in der Planungsphase. Planer und Ausführende, die BIM übergreifend verwenden, können bis zu 30 Prozent der Baukosten einsparen. In der Nutzungsphase kann der Betreiber BIM verwenden, um mit seinem Datenmodell die Betriebskosten zu optimieren. Damit lässt sich z.B. der Energieverbrauch besser überwachen und steuern oder die Wartung und Instandhaltung besser planen. In dieser Phase aber werden Kosten 60-mal höher als in der Planungsphase verwaltet – und umso größer sei auch das Einsparpotenzial.

WAS ABER, WENN ES NICHT UM NEUBAUTEN GEHT? Müssen Inhaber oder Betreiber von Immobilien noch 30 oder 40 Jahre warten, bis die Bestandsimmobilien durch Neubauten ersetzt sind und die Entwicklung aus der Planung heraus auch bei ihnen ankommt? Die Antwort lautet „Nein“. BIM kann schon heute speziell für den Betrieb von Gebäuden von großem Nutzen sein und in der Betriebsphase zu Mehrwerten gegenüber herkömmlichen Verfahren führen. Das gilt ganz generell, wenn es um den Austausch von Bestandsdaten zwischen Eigentümer, Betreiber und Dienstleister geht, bei Übergaben von Gebäuden zwischen Verkäufer und Käufer oder der Weitergabe von Daten an Sachverständige und schließlich im Falle von Umbauten und Erweiterungen. Das sieht auch Dennis Diekmann, Geschäftsbereichsleiter

bei der Ambrosia FM Compliance & Services GmbH so: „Der bisherige Fokus bei der Begrifflichkeit BIM wird nahezu immer mit Bauphasen verbunden. Doch viel wichtiger für die praktische Umsetzung sind alphanumerische Grundlagen mit Standards zum Datenaustausch. Dazu zählt insbesondere das eigens dafür entwickelte CAFM-Connect, ein Datenaustauschformat für alphanumerische Stammdaten von Flächen, technischer Gebäudeausstattung und Dokumente

Mit diesem Baustein wird in ‚BIM-Sprache‘ auch für Bestandsgebäude die Inventarisierung, die technische Due Dilligence, mögliche Transaktionen und vor allem das Einhalten der Betreiberpflichten für alle Beteiligten sicherer. Je umfassender das Immobilienportfolio oder je komplexer dessen technische Ausstattung, desto eher rechnet sich BIM auch kaufmännisch. Entscheidend ist dabei der Zugewinn an Qualität und Entscheidungssicherheit.“ (siehe auch: <http://www.cafmring.de/caf-m-connect/>).

NICHT ERST AUF NEUBAUTEN WARTEN Doch ob die Methoden von BIM nun auch auf operativer Ebene Bedeutung erlangen werden, wird von Ralf Bergerhoff noch eher skeptisch gesehen. Der Geschäftsführer der IHM Instandhaltungs-Management AG beobachtet, dass mittlerweile zwar die meisten Marktteilnehmer die Möglichkeiten von BIM zur Kenntnis genommen hätten, jedoch eher als eine Vision und als schöne heile Welt, die per Knopfdruck zu steuern sei. Er zieht einen Vergleich zu Industrie 4.0: „Alle wollen die digitale Transformation in der Industrie, nur wartet das eine auf das andere Unternehmen, um zu sehen, welche Fehler man nicht begehen sollte. Ohne validen Business Case inklusive Kosten-Nutzen-Darstellung wird sich die Durchsetzung von BIM schwer tun. Genau dies macht es so schwierig. BIM tangiert Bereiche wie beispielsweise Immobilien-Management-Strategie, Informations-Management und erzeugt im Zusammenspiel einen Gesamtnutzen. Diese Bereiche müssen erst harmonisiert werden, um von einer nutzbringenden BIM-Einführung zu sprechen.“ Die beiden u.a. für BIM zuständigen Berater bei

der Heidelberger pit - cup GmbH, Ralf Rieckhof und Enis Kansoy, sehen den aktuellen Stand von BIM ebenfalls ambivalent: „Für das Immobilienmanagement bedeutet dessen Einsatz, dass die für die Dokumentation und den Betrieb notwendigen Informationen aus Planen und Bauen von Spezialisten eingepflegt und eine aufwändige Nachbearbeitung der Daten mit Fehlerpotenzial vermieden würde“, so Enis Kansoy. Das sei an sich schon ein nennenswerter Beitrag. Doch was vor allem benötigt würde, sei der Wille zum Handeln, zum Wirken in die gleiche Richtung der Beteiligten. Noch gebe es mehr BIM-Veranstaltungen in Deutschland als reale BIM-Projekte. Und auch Ralf Rieckhof meint: „BIM in den kommenden drei Jahren einzuschätzen, ist schwierig. Die Technik könnte das Notwendige schon lange leisten. Rahmenbedingungen werden auch bereits durch die öffentlichen Auftraggeber gesetzt, hier sind die ersten Weichen gestellt.“ Doch manch einer verweise auf noch ausstehende Normen der deutschen Richtlinienggeber (DIN, VDI, GEFMA) und warte deswegen ab. Das aber lasse er nicht gelten, denn der heutige Stand sei bereits weitführend. „Vielmehr geht es nun um Aus- und Weiterbildung, die notwendig ist, um BIM zu beflügeln. Generell geht es um den Faktor Mensch in einer effizienteren Immobilienwirtschaft.“

TATSÄCHLICH zeichnet sich der Einsatz von BIM als fachdisziplin- und phasenübergreifende Methode durch eine damit einhergehende neue Kultur des kollaborativen Arbeitens und Wirkens aus. Nur durch Kooperation und abgestimmtes Vorgehen wird Building Information Modeling zu einem Nutzen bringenden Werkzeug für die gesamte Immobilienwirtschaft werden können. Und da waren sich die Teilnehmer an besagter Umfrage zu einhundert Prozent einig: Zu den Verlierern werden vor allem diejenigen Unternehmen gehören, die bei BIM nicht mitmachen oder ihr eigenes Vorgehen weiterhin als Betriebsgeheimnis verstecken. «

Ralf Stefan Golinski, CAFM Ring, Wuppertal

Experten



„BIM in den kommenden drei Jahren einzuschätzen, ist schwierig. Die Technik könnte das Notwendige schon lange leisten. Rahmenbedingungen werden auch bereits durch die öffentlichen Auftraggeber gesetzt. Hier sind die ersten Weichen gestellt.“

Ralf Rieckhof,
Dozent und CAFM-Consultant
pit - cup GmbH



„Alle wollen die digitale Transformation in der Industrie. Nur wartet das eine auf das andere Unternehmen, um zu sehen, welche Fehler man nicht begehen sollte. Ohne validen Business-Case inklusive Kosten-Nutzen-Darstellung wird sich BIM nur schwer durchsetzen.“

Ralf Bergerhoff,
Geschäftsführer der IHM Instandhaltungs-Management AG

Building Information Modeling

ARCHIBUS Solution Centers GmbH



Dipl.-Betriebsw.
Freimut Stockmar
Waldstr. 46
66113 Saarbrücken

Produkte
ARCHIBUS

Tel.: 0681 992789-20
Fax: 0681 992789-10
info@archibus-fm.de
www.archibus-fm.de

Autodesk GmbH

81379 München

BPS Software GmbH & CO. KG

49477 Ibbenbüren

GEZE GmbH

71229 Leonberg

Graphisoft Deutschland GmbH

81373 München

SOFTTECH GmbH

67433 Neustadt/Weinstraße

Datenräume

Fachartikel

Mehr Nutzen im Lebenszyklus

In Datenräumen verlaufen wichtige Kommunikationsstränge aller Beteiligten an Immobilienprojekten.

72

Anbieterübersicht

76

Mehr Nutzen im Lebenszyklus

Ein Segment ist bei dem Immobilienkarussell des letzten Jahrzehnts so richtig hoffähig geworden – das der Datenraumanbieter. Nun allerdings sind diese mit der Transaktionsbegleitung allein nicht mehr zufrieden. Doch welchen konkreten Nutzen bringen Datarooms den Marktteilnehmern über den gesamten Lebenszyklus?

SUMMARY

- » Mehr und mehr Immobiliensegmente wollen auf den **Einsatz moderner Datenräume** nicht verzichten.
- » Das **Marktvolumen für Transaktionsdatenräume** in der deutschen Immobilienwirtschaft wird von den Playern auf **40 bis 80 Millionen Euro** beziffert.
- » Hinzu kommen die Märkte für **Bestandsdatenräume und Projekträume**.
- » Es gibt kaum Einschränkungen für den Einsatz von virtuellen Datenräumen über den gesamten **Lebenszyklus** einer Immobilie.
- » Die Möglichkeiten zur **Effizienzsteigerung und neue Wertschöpfungsmodelle** lassen verstärkt Datenraumanbieter auf dem deutschen Markt tätig werden.
- » Alle Datenraumanbieter erklären, dass die sensiblen **Kundendaten sicher gegen Hackerangriffe** seien.

Ob Beratungsgesellschaft, ob Asset oder Property Manager – mehr und mehr Immobiliensegmente wollen auf den Einsatz moderner Datenräume nicht verzichten. Auch Banken, Projektentwickler oder das Corporate Real Estate Management schließen mit ihnen Bekanntschaft. Das Marktvolumen für Transaktionsdatenräume in der deutschen Immobilienwirtschaft „bewegt sich im hohen zweistelligen MillionenEuro-Bereich“, schätzt Alexandre Grellier, CEO des europäischen Marktführers Drooms GmbH. Nach eigenen Angaben habe seine Firma einen Marktanteil von 50 bis 60 Prozent bei den großen Transaktionen. Als Beispiel nennt er den Verkauf des Commerzbank Towers im vergangenen Jahr, der über den Drooms Datenraum gegangen ist. Maurice Grassau, CEO von Architrave, sieht das Marktvolumen „bei zirka 40 Millionen Euro in Deutschland“. Das gelte für die „Transaktionsdatenräume, wo Seitenpreise im Vordergrund stehen“.

DIE WERTSCHÖPFUNG Der lukrative Markt für Bestandsdatenräume ist in diese Rechnungen der beiden sehr präsenten Marktteilnehmer noch gar nicht eingerechnet. Ein großes Potenzial liege „in der Nutzung durch Asset Manager, bei einer mehr als einstelligen Anzahl an Assets“. Denn für sie spielten andere Konzepte und Funktionalitäten eine Rolle. Solche Permanentdatenräume sind langfristig angelegt und eröffneten laut Grassau, „kombiniert mit anderen Anwendungen sowie künstlicher Intelligenz und Machine Learning, ganz neue Perspektiven der Wertschöpfung“.

Er sieht sich in diesem Bereich „mit über 2.000 gemanagten Assets im Wert von über 45 Milliarden Euro als der Größte in diesem Bereich“.

Man sieht, es ist ein ansehnliches Marktpotenzial, das die Datenraumanbieter gerne gehoben hätten. Doch worin liegt die Wertschöpfung für alle beteiligten Geschäftspartner? Im Immobilienmanagement gilt es vor allem, eine lückenlose Dokumentation zu führen und rechtssichere und vertrauliche Transaktionen zu ermöglichen. „Die eigentliche Wert-“





„Wir sind digitaler Schutz für die Unternehmensassets. Sicherer und gleichzeitiger Zugriff aller Beteiligten auf die relevanten Dokumente bedeutet vor allem eins: Effizienz.“

Alexandre Grellier,
CEO Drooms GmbH



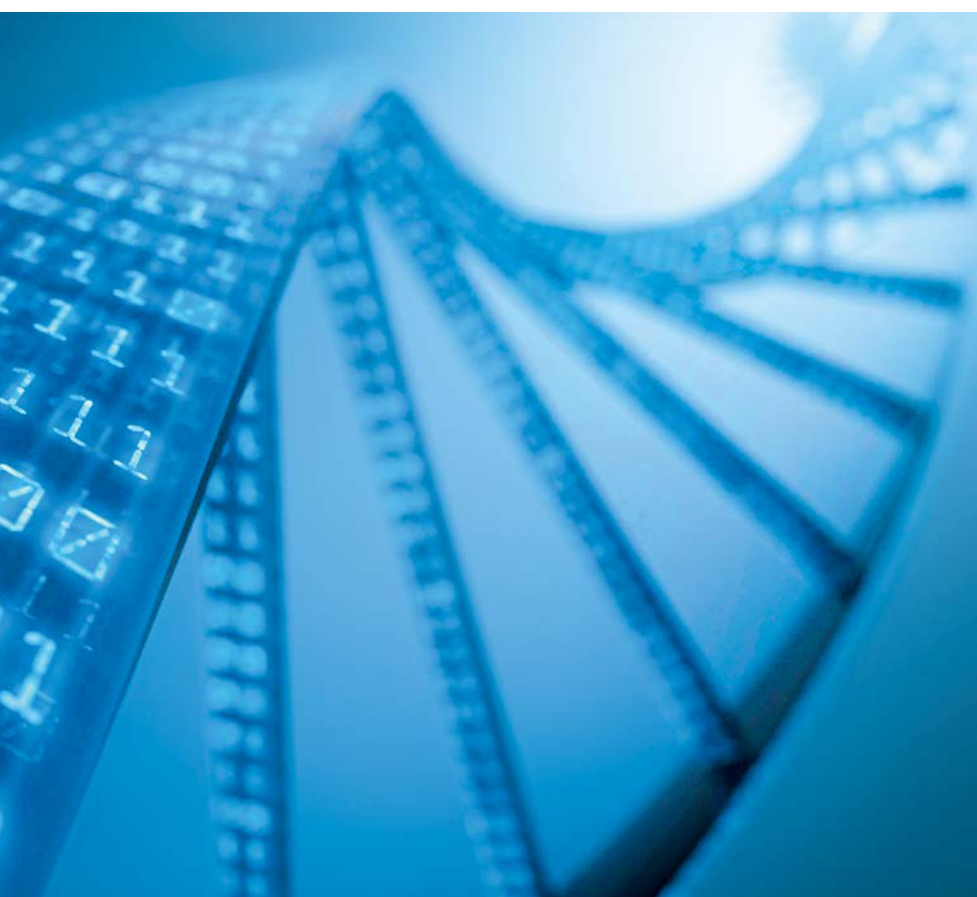
„Der Abgleich von Daten aus Vorsystemen mit den Dokumenten zeigt sofort, welche Prozesse sich optimieren lassen. Datenräume steigern die Unternehmensperformance nachhaltig.“

Maurice Grassau,
CEO Architrave



„Vor allem sind wichtig: durchgängige Dokumentation und rechtlich sichere sowie vertrauliche Transaktionen. Dann kann der optimale Verkaufspreis erzielt werden.“

Thomas Deutschmann,
CEO Brainloop AG



In Datenräumen verlaufen wichtige Kommunikationsstränge aller Beteiligten an Immobilienprojekten.

schöpfung entsteht beim Verkauf“, meint Thomas Deutschmann, CEO der Brainloop AG. Dabei sei eine „professionelle Dokumentation Gold und Geld wert“.

Denn nur wenn alle nötigen Informationen übersichtlich zur Verfügung stünden, böten Kaufinteressenten einen attraktiven Preis. „Daten, deren Vorhaltung und der Zugriff darauf“, sieht auch Dr. Christian Westphal, CEO von CREM Solutions, „spielen in allen Lebenszyklusphasen eine zentrale Rolle.“ Jedes Immobilienprojekt sei ein komplexes Konstrukt und bringe die Beteiligung vieler Partner mit sich. Die Kenntnis aller zur Verfügung stehenden Informationen sei die wichtigste Voraussetzung für das Gelingen derartiger Projekte, so der Manager. Fragt man die Anbieter, so sieht eigentlich keiner eine Einschränkung für den Einsatz von virtuellen Datenräumen über den

gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. „Sowohl während der Ausschreibungs- und Bauphase, des Verkaufs und der Verwaltung von bestehenden Immobilien werden virtuelle Datenräume erfolgreich eingesetzt“, führt Netfiles-Geschäftsführer und -Gründer Thomas Krempel an.

DER DIGITALE ZWILLING Conject-Vorstand Cesar Flores bezieht sogar noch einen weiteren Begriff in die Datenraum-gestützte Wertschöpfungskette mit ein: den projektbezogenen Datenraum. Dieser ist etwa für das Bauprojektmanagement von Neu- und Umbauten im Einsatz. Den größten Mehrwert für alle Beteiligten sieht Flores entstehen, wenn die Faktoren Entscheidungen, Änderungen und Zeit hinzukommen. Denn die Pläne und Dokumente im Datenraum enthalten Meta-Informationen. Der Anwender erkenne sofort, wer etwa

geliefert hat oder an wen verteilt wurde. Hinzu kämen Versionierungen sowie dokumentierte Freigabeentscheidungen. Diese könnten laut Flores noch nach Jahren nachvollzogen werden. „Die Anzahl der Informationen wächst kontinuierlich, die Beteiligten wechseln, die Immobilie verändert sich – der Datenraum ist die Konstante und sozusagen der digitale Zwilling der Immobilie“, so der Conject-Manager.

Conject sieht sich, seit das Unternehmen im April 2016 von der australischen Aconex-Gruppe aufgekauft wurde, auch mit den Datenräumen noch besser im Geschäft. Weltweit nutzten 70.000 Kunden Aconex-Datenräume für Bauprojekte und im Bestand. „Auch in Zukunft wollen wir“, so der Conject-Vorstand, „Marktführer cloudbasierter Datenräume und Projektplattformen sein.“



„Immobilienprojekte bringen die Beteiligung vieler Partner mit sich. Die Kenntnis aller zur Verfügung stehenden Informationen ist die wichtigste Voraussetzung für ihr Gelingen.“

Dr. Christian Westphal,
CEO CREM Solutions



„Datenräume bieten höchstmögliche Sicherheit bei sensiblen Daten. Das ist nicht nur bei einer Due Diligence von äußerster Wichtigkeit, sondern bei vielen Geschäftsprozessen.“

Thomas Krempel,
Netfiles-Geschäftsführer
und -Gründer



„Alle Beteiligten sind weder mit Suchen noch mit Falschinformationen beschäftigt, sondern mit ihrem Kerngeschäft. Das führt bei allen Nutzern zu deutlich spürbaren Effizienzsteigerungen.“

Cesar Flores,
Vorstand CONJECT –
An Aconex Company

DER RÜCKSTAND Kein Geheimnis ist jedoch, dass die Immobilienbranche im Hinblick auf ihre Produktivität noch starken Aufholbedarf im Vergleich etwa mit der Automobil- oder Chemieindustrie hat. Je mehr die Prozessdigitalisierung Einzug in die Branche hält, umso stärker wird auch im Branchenalltag die Nachfrage nach Datenräumen zunehmen. Peter Moog, CEO des ambitionierten Start-ups Evana, betrachtet Dokumente lediglich als Datenträger. Seine Firma filtert die Daten aus den Dokumenten und legt Wert auf die Feststellung, dass sie erst auf diese Weise „aus dem unkorrekt als Datenraum betitelten Dokumentenraum einen echten Datenraum“ machen. Denn die in den Dokumenten zugrunde liegenden Daten stellen „das Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Bereichen und somit



„Datenräume sind aktuell nur Dokumentenräume. Das bringt Effizienzsteigerung. Die mögliche Wertschöpfung ist dadurch bei Weitem noch nicht voll erreicht.“

Peter Moog,
CEO Evana

die Basis für digitalen Austausch dar“. Drooms-CEO Grellier sieht auf mittlere Sicht Datenräume auch als Konkurrenz für Portfoliomanagementsysteme und ERP-Lösungen: „Ein sehr spannendes Thema für uns! Drooms hat aktuell das FinTech DealMarket gekauft. Das Schweizer Unternehmen hat eine Cloud-Lösung für das Prozessmanagement entwickelt. Wir sehen die Zukunft des Marktes in der Abbildung des gesamten Lebenszyklus eines Assets.“

DIE DATENSICHERHEIT Der Bundestag wurde gehackt, Yahoo und andere Unternehmen ebenso. Es scheint, dass Hacker überall aktiv sind. Die Datenraumanbieter versichern unisono, dass die sensiblen Daten ihrer Kunden nicht gehackt werden können. „Wir speichern unsere Daten ausschließlich in europäischen zertifizierten Rechenzentren. Somit unterliegen wir den starken Datenschutzbestimmungen“, versichert exemplarisch Grellier. „Außerdem unterhalten wir ein mehrstufiges Firewallsystem und stecken viel Geld in die Sicherheit unserer Server vor Hackern.“

Umgekehrt sogar werde ein Schuh draus, meint Brainloop-Chef Deutschmann: „Das allgemeine Bewusstsein um den Schutz vertraulicher Informationen ist deutlich gestiegen. Gleichermaßen steigt die Akzeptanz zum Einsatz von SaaS-Lösungen. So hat die Verbreitung unserer Lösungen in den letzten Monaten und Jahren stetig zugenommen.“

DIE MARKTVERÄNDERUNGEN Obwohl die Digitalisierung in der Immobilienbranche noch Anlaufschwierigkeiten hat, nimmt doch ihr Tempo zu. Auch der hoffähig gewordene Einsatz von Datenräumen vornehmlich bei Transaktionen mag ein Anzeichen hierfür sein. Derzeit gelangen immer neue Prozesse in die Datenräume. Planen, Bauen und Nutzen wird zukünftig hoffentlich enger miteinander verknüpft werden. So werden etwa auch in Deutschland in diesem Jahr die ersten Daten aus BIM-Projekten im Bestandsmanagement ankommen. Hoffentlich finden sie eine effektive und nutzbringende Verwendung.

40 Mio.

Das Marktvolumen für Transaktionsdatenräume in der deutschen Immobilienwirtschaft liegt bei zirka 40 Millionen Euro. Das gilt für die Transaktionsdatenräume, wo Seitenpreise im Vordergrund stehen. Der lukrative Markt für Bestandsdatenräume ist in diese Rechnungen noch gar nicht eingerechnet.

Dies stellt nun keineswegs eine kardinale Änderung der Arbeitsweise in der Immobilienbranche dar. Jedoch stellt sie diese vor neue Herausforderungen. Das ist die Chance für Datenraumanbieter. Sie können somit ihr Scherflein zum Gelingen nicht bloß einzelner Transaktionsprozesse beitragen. Zweifelsohne werden sie noch weitere Datenaufgaben im Immobilienlebenszyklus übernehmen. Nicht zuletzt deshalb werden auch noch weitere Branchensegmente mit ihnen Bekanntschaft machen. «

Jörg Seifert, Freiburg

Datenräume

Architrave GmbH

12059 Berlin

Crem Solutions

40882 Ratingen



immopac ag

Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich

Tel.: +41 43 5013100
Fax: +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

Brainloop AG

81669 München

Evana AG

60325 Frankfurt am Main



Drooms GmbH

Hartmut Iller
Eschersheimer Landstraße 6
60322 Frankfurt

Tel.: 069 4786400
Fax: 069 4786401
office@drooms.com
www.drooms.com

Produkte
Virtueller Datenraum
Drooms NXG

Conject AG

81371 München

net-files GmbH

84489 Burghausen

Digital Real Estate

Fachartikel

Drei Schritte zur Immobilienwirtschaft 4.0

Die Immobilienwirtschaft steht mitten in einem gravierenden Strukturwandel. Eine Skizze des Bevorstehenden.

78

Minimieren Sie das Risiko!

Der Einsatz digitaler Technologien birgt auch größere rechtliche Risiken. Die muss man kennen. Wie Verträge gestaltet sein sollten.

81

Der Baustein zur Smart City

Was leistet smarte Gebäudeausrüstung? Der aktuelle Stand in unterschiedlichen Immobilien-Nutzungsarten.

84

Anbieterübersicht

86

Drei Schritte zur Immobilienwirtschaft 4.0

Immer häufiger trifft die disruptive Welt der Start-up-CEOs auf Vorstände der etablierten großen Immobilien-, Property- und Facility-Management-Unternehmen. Dabei wird eines immer klarer: Die Immobilienwirtschaft steht mitten in einem gravierenden Strukturwandel. Eine Skizze dessen, was bevorsteht.



Beim CEO-Start-up-Round-Table der Immobilienwirtschaft treffen sich zwei Welten. Die eine Welt ist jene der Vorstände der etablierten großen Immobilien-, Property- und Facility-Management-Unternehmen. Die andere ist die disruptive Welt der Start-up-CEOs.

Letztere wollen mit agiler Hochgeschwindigkeit und innovativen digitalen Geschäftsmodellen eine Branche durcheinanderwirbeln. Sie stellen tradierte Geschäftsmodelle auf den Kopf, optimieren Prozesse oder lösen diese gleich ganz ab. Diese Welten der unterschiedlichen

Geschwindigkeiten hatte Peter Lennartz, verantwortlicher Partner bei E&Y, eingeladen. Sie machten drei Schritte auf dem Weg zur Immobilienwirtschaft 4.0 aus.

1. SCHRITT OPTIMIERUNG DES BESTEHENDEN DURCH DIGITALE LÖSUNGEN: Den ersten Schritt haben einige Start-ups bereits gemacht. Er umfasst weitestgehend die Optimierung des Bestehenden durch digitale Evolution.

Das passiert derzeit etwa durch die Online-Bestellung von Gebäudedienstleistungen. Sie beschleunigt signifikant den bisher quälend langsamen Prozess der Anbietersuche über die Beauftragung bis zur Umsetzung. Auktionsplattformen für den Kauf und die Miete von Gewerbe- und Privatimmobilien ermöglichen dem Verkäufer, aber auch dem Käufer den Überblick über einen größeren Marktausschnitt. Digitale Lösungen für das Dokumentenmanagement ermöglichen effizientere Prozesse. Lösungen zum verbesserten Zugang zu Immobilienkapitalanlagen erhöhen deren Marktpotenzial und erlauben eine bessere Komparatistik der Investitionsprodukte für Anleger.

2. SCHRITT REVOLUTION IN DER IMMOBILIENBRANCHE: Komplette Veränderung bestehender Branchenzweige durch cyberphysische Systeme sowie Nutzung von Big Data.

Geschäftsmodelle im Bereich der digitalen smarten Hausverwaltung werden ganzen Branchenzweigen zusetzen: nämlich jenen der Property-Management-Unternehmen, natürlich den Hausverwaltungen selbst, aber auch den Facility-Management-Dienstleistern. In diesen Bereichen ist durch digitale Lösungen Disruption zu erwarten. In zehn Jahren wird es Property-Management- und Facility-Management-Unternehmen in der bekannten Form nicht mehr geben. Deren Aufgaben werden cyberphysische Plattformen übernehmen. Die von Systemen solcher Art bereitgestellten Daten können in Cloud-Zentren hochautomatisiert verarbeitet werden. Sie werden mit intelligenten Diensten auf der Basis von Multi-Channel-Sensoren und Funksystemen („Smart Services“) arbeiten.

Denn das Ziel ist es, die Kosten der Gebäudebewirtschaftung durch cyberphysische Systeme massiv zu reduzieren. Die Prozesse sollen effizienter und effektiver gestaltet werden. Die Mieter sollen

zufriedener und neue Wertschöpfungen ermöglicht werden. Gerade in letzterem Punkt ist das Potenzial groß, schließlich machen 80 Prozent der Lebenszyklus-Kosten einer Gewerbe- oder Wohnimmobilie die Bewirtschaftung und die Nutzung aus. Nur 20 Prozent der Kosten entfallen auf die Planung und den Bau der Gebäude.

Der Berufsstand des Maklers wird bereits zunehmend durch neue digitale Geschäftsmodelle gefährdet. So gibt es bereits einige spannende Start-ups auf dem Markt, die darauf zielen, digital und möglichst effizient den richtigen Mieter mit der Wunschwohnung und dem optimalen Vermieter zusammenzubringen. In Kombination mit Augmented-Reality-basierten Produkt-Service-Systemen wird angestrebt, einen ganzen Berufsstand zu digitalisieren.

Die cyberphysischen Systeme der Hausverwaltung 4.0 arbeiten auf der Basis von hinterlegten Leistungsverzeichnissen. Sie steuern die externen Dienstleister direkt. Diese Externen werden mit Hilfe

von Smart Services optimiert agieren. Das Qualitätsmanagement wird durch ein Bewertungssystem der Mieter zu einem wesentlichen Teil übernommen. Diese Lösungen umfassen auch Universal Home & Building Control Systems und User Interfaces. Konkret geht es um die Vernetzung von Fenstern, Türen, Fahrstühlen, Heizung, Klimaanlage und anderen gebäudetechnischen Elementen. Dabei ist das Ziel, dass diese via Apps gesteuert werden können. Entscheidend dafür ist die Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) etwa auf der Basis von Wetterdaten oder der Anzahl der im Gebäude befindlichen Personen. Heizungen passen dann ihre Leistung automatisch der Außentemperatur an. Staub- und Verschmutzungssensoren werden, wenn die Reinigung der Fenster und Böden erforderlich ist, automatisch Reinigungsroboter starten oder den Reinigungsservice bestellen. Klima- und Lüftungs- sowie Heizungsanlagen werden selbst ihren Wartungsdienst beauftragen und durch M2M die »

Revolution in der Immobilienbranche



SUMMARY

- » **Start-ups** wollen mit agiler Hochgeschwindigkeit und innovativen digitalen Geschäftsmodellen die Branche durcheinanderwirbeln.
- » Lösungen zum verbesserten **Zugang zu Immobilienkapitalanlagen** erhöhen deren Marktpotenzial.
- » Der **Berufsstand des Maklers** wird bereits zunehmend **gefährdet**.
- » Die **Hausverwaltung 4.0** umfasst auch Home & Building Control Systems und User Interfaces.
- » Ein Großteil dieser Systeme wird selbstlernend sein.
- » Die systematische Nutzung der Gebäude- und Infrastruktur-Big-Data wird **neue Wertschöpfungen** ermöglichen.

Routenplanung der Wartungsdienste optimieren. Das Einlasskontrollsystem des Gebäudes wird direkt an die Kantine kommunizieren, wie viele Personen im Gebäude sind, und somit die Speisenzubereitung optimieren. Außerdem wird ein Großteil dieser Systeme selbstlernend sein.

Darüber hinaus gewinnen diese Start-ups im Bereich des digitalen Property Managements die Verbrauchsdaten von Gewerbe- und Privatimmobilien. Aus diesen Daten generieren sie weiterführende neue Geschäftsmodelle und optimieren bestehende Lösungen. Diese systematische Nutzung der Gebäude- und Infrastruktur-Big-Data wird ganz neue Wertschöpfungen ermöglichen. Viele unternehmerisch spannende Geschäftsmodelle sind denkbar. Dazu werden Lösungen gehören wie: Targeted Insurance Products & Services, IOT-basierte Geo-Services, Customized Services, Augmented-Reality-basierte Produkt-Service-Systeme, interaktive personalisierte Visualisierungen, Optimized Utility Services, cloudbasierte Gebäude- und Straßenzustandserfassung und Instandhaltung, Guided Autonomic Locations, Platforms for Guaranteeing Security and Safety, Enabling Trusted Ubiquitous Assistance und vieles mehr.

AUTORIN



Dr. Katharina von Knop ist Gründerin und Geschäftsführerin von drei Start-ups innerhalb der Immobilienwirtschaft. Zuvor hat sie unter anderem als Leiterin der Strategieabteilung des größten deutschen Facility-Management-Unternehmens innovative Geschäftsmodelle entwickelt und implementiert. Beim Fraunhofer Fokus hat sie das Katastrophen-Warnsystem KATWARN weiterentwickelt. Mehr: www.katwarn.de

Die neue Welt des Lebens und Arbeitens



3. SCHRITT DIE NEUE WELT DES LEBENS UND ARBEITENS:

Weiterführende Lösungen zielen auf sinnvolle Kooperationen mit Dienstleistern rund um die Lebens- und Freizeitgestaltung. Diese werden das zukünftige Wachstum auch in der Wohnungswirtschaft bestimmen. Plattformen werden uns Wohnungen vorschlagen, in denen unsere Peer Group wohnt. In diesen Vierteln werden die Geschäfte, Dienstleistungen und Freizeitmöglichkeiten vorhanden sein, die diese Peer Group bevorzugt. Dazu wird gehören, dass die Immobilie aufhören wird, immobil zu sein. Sie wird mobil, indem sie flexibel und ohne große Umbaumaßnahmen den jeweiligen Nutzungsanforderungen entspricht. Genauso werden wir in naher Zukunft auf spezielle Plattformen nicht mehr verzichten wollen. Denn diese werden global auf der Basis von multiplen Faktoren wie Logistik, perspektivischer Marktentwicklung, operativen Risiken und Arbeitskräfteverfügbarkeit den optimalen Standort für Gewerbeimmobilien berechnen. Gewerbeimmobilien werden auf der Basis der Nutzung und optimaler Bewirtschaftungskosten durch 3-D-Technologie gedruckt werden, und

durch den Einsatz von batterieloser Funktechnik werden in Gebäuden bald keine Kabel mehr vorhanden sein. Beacons in Fußleisten, Böden und Tapeten werden zur Standardausrüstung gehören.

Die Arbeitswelt verändert sich durch digitale Lösungen rasant. Die Zahl der digitalen Heimarbeitsplätze nimmt seit Jahren stark zu und aus diesem Grund wird zunehmend weniger Büroraum gebraucht. Dieser Trend wird auch die Anforderungen an den Wohnraum und dessen soziale Infrastrukturanforderungen verändern. Wir werden shared Work-Spaces mit optimaler IT-Infrastruktur mitten in Wohngebieten sehen. In diesen shared Work-Spaces werden Menschen zusammenarbeiten, die projektbasiert für Firmen auf der ganzen Welt tätig sind. Auch Produktionsstätten werden sich verändern. Viele Produkte müssen bald nicht mehr geliefert werden, sondern können über den Erwerb einer Lizenzgebühr für die Zur-Verfügung-Stellung der technischen Parameter oder an so genannten 3-D-Printing-Hubs ausgedruckt werden. «

Dr. Katharina von Knop, Berlin

Minimieren Sie das Risiko!

Der Einsatz digitaler Technologien birgt rechtliche Risiken. Die muss man auch in der Immobilienverwaltung kennen. So sollten Verträge gestaltet sein. Welche datenschutzrechtlichen Vorgaben es bei Einbindung von Drittdienstleistern gibt.

Die Zukunft der Immobilienverwaltung ist digital. Ob Transaktions-, Asset, Property oder Facility Management: Digitale Transformationsprozesse ziehen sich durch alle Bereiche der Immobilienverwaltung. So sind etwa im Bereich der Kundenkommunikation schon heute viele Softwarelösungen auf dem Markt, welche die Wohnungswirtschaft bei Verwaltung und Vermietung von Immobilien unterstützen und komplexe Arbeitsprozesse vereinfachen. Mit ihrer Hilfe können Eigentümer und Mieter beispielsweise mittels dynamischer Onlineformulare direkt und in kürzester Zeit mit dem zuständigen Sachbearbeiter Kontakt aufnehmen und über individuell eingerichtete Online-Kundenportale wichtige Serviceangebote

des Immobilienverwalters abrufen. Verträge, Abrechnungen und andere Daten können dem Kunden zudem in einer elektronischen Dokumentenablage jederzeit abrufbereit zur Verfügung gestellt werden. Dies umfasst insbesondere auch nebenkostenrelevante Informationen, die in Zeiten von „Smart Home“ dank intelligenter Messsysteme (so genanntes „Smart Metering“) in Echtzeit erfasst und bereitgestellt werden können. Die Kunden erhalten hierdurch einen Überblick über ihren aktuellen Verbrauch an Gas, Wasser und Strom – und somit Unterstützung bei der Optimierung des eigenen Energieverbrauchs.

ELEKTRONISCHE DATENRÄUME UND LEGAL-TECH-ANWENDUNGEN Daneben spielt für das Immobilienunternehmen selbst auch die digitale Verwaltung von Dokumenten eine wichtige Rolle. Denn mit der Digitalisierung von Verträgen, Gesellschaftsunterlagen, Grundbuchauszügen, öffentlich-rechtlichen Bescheiden, Finanzierungsunterlagen, technischen Gutachten und anderen grundstücksbezogenen Dokumenten wird ein standortunabhängiges, optimiertes, effizientes und reibungsloses Arbeiten gewährleistet. Überfüllte, unübersichtliche, örtlich gebundene und verstaubte Aktenschränke werden dadurch überflüssig. Abgesehen von den offensichtlichen Vorteilen im Tagesgeschäft des Immobilienverwalters werden solche Systeme mittlerweile auch mit Blick auf Veräußerungen und die damit einhergehenden Due-Diligence-Prozesse einge-

SUMMARY

- » **Digitalisierung der Immobilienverwaltung** – Die Digitalisierung findet Einzug in immer größere Bereiche der klassischen Immobilienverwaltung. Aktenschränke und Papierordner werden überflüssig.
- » **Elektronische Dokumentenverwaltung** – Digitale Datenräume ermöglichen den standortunabhängigen Zugriff auf objektbezogene Unterlagen, innovative Legal-Tech-Anwendungen die automatisierte Darstellung von deren Inhalten.
- » **Einbindung externer Dienstleister** – Die Digitalisierung erfolgt zumeist mit Hilfe technischer Dienstleister, die Zugriff auf vertrauliche Daten und Unterlagen haben.

„Durchdachte Vertragsgestaltung heißt, die Risiken, die sich aus der Einbindung externer Dienstleister ergeben, zu berücksichtigen.“

Dr. Viola Bensinger, Partner bei
Greenberg Traurig, Berlin

setzt. Hier erleichtert die Digitalisierung und Einstellung der prüfungsrelevanten Unterlagen in einen elektronischen Datenraum nicht nur die Zugriffsmöglichkeit auf die Dokumente. Vielmehr können diese auch mittels spezieller Legal-Tech-Anwendung automatisiert ausgelesen, verglichen und bewertet werden, was eine erhebliche Zeit- und Kostenersparnis mit sich bringt. »

„Um bei einem IT-Ausfall abgesichert zu sein, sollten ausdrückliche Regelungen zur Mindestverfügbarkeit getroffen werden.“

Carsten Kociok,
Greenberg Traurig, Berlin

EINBINDUNG EXTERNER DIENSTLEISTER Bei der Umsetzung und Implementierung von digitalen Immobilienverwaltungssystemen vertrauen Immobilienunternehmen zumeist auf die Unterstützung externer Dienstleister, da es ihnen häufig an den personellen und technischen Voraussetzungen fehlt. Neben dem Effizienzgewinn birgt die Einbindung Dritter beim Umgang mit Daten aber auch erhebliche Risiken – und zwar sowohl bezüglich personenbezogener Daten (zum Beispiel Mieterdaten) als auch anderer Unternehmensdaten. Wer vertrauliche Informationen Dritten anvertraut, gibt immer auch ein Stück Kontrolle ab. Um die hiermit verbundenen Gefahren einzugrenzen, bedarf es einer gut durchdachten Vertragsgestaltung. Mögliche Szenarien sind durchzuspielen, um einen umfassenden Schutz des Immobilienunternehmens zu gewährleisten.

REGELUNGEN ZUR MINDESTVERFÜGBARKEIT Einer der wichtigsten vertraglich zu regelnden Aspekte ist die Verfügbarkeit von digitalisierten Unterlagen und Softwareanwendungen. Diese kann in der Praxis durch technische Störungen oder Wartungsarbeiten erheblich beeinträchtigt werden. Insbesondere während der Abrechnungszeiträume oder im Rahmen von Due-Diligence-Prozessen kann dies zu spürbaren wirtschaftlichen Nachteilen

führen. Aber auch im Bereich der digitalen Kommunikation entstehen Nachteile, etwa wenn Online-Anfragen der Kunden aufgrund eines IT-Ausfalls nicht oder nur mit erheblicher Verzögerung bearbeitet werden können.

Um dies zu verhindern, sollten in der vertraglichen Vereinbarung mit dem Drittdienstleister ausdrückliche Regelungen zur Mindestverfügbarkeit aufgenommen werden. Dies umfasst insbesondere Vorgaben darüber, wann, wie lange und mit welcher Vorankündigung Wartungsarbeiten an der IT-Infrastruktur durchgeführt werden dürfen. Für diese sollten primär Zeitfenster zur Verfügung stehen, die außerhalb der regelmäßigen Arbeitszeiten der Nutzer liegen, das heißt am Wochenende oder in den Nachtstunden. Zudem sollte sichergestellt werden, dass ein technischer Kundendienst unterhalten wird, der rund um die Uhr erreichbar ist.

Ferner sollten in die vertragliche Vereinbarung konkrete Rechtsfolgen für den Fall aufgenommen werden, dass die Mindestverfügbarkeitsparameter nicht eingehalten werden oder es anderweitig zu Störungen, Datenverlust oder Datenmissbrauch kommt. Hier sind in der Regel klare Kündigungsmöglichkeiten, Zurückbehaltungsrechte, Vertragsstrafen oder auch Bonus/Malus-Regelungen auf der Ebene der Vergütung erforderlich. Wichtig ist auch, im Vertrag sicherzustellen, dass das Immobilienunternehmen notfalls das Dokumentenmanagement wieder an sich ziehen kann, zum Beispiel um hiermit einen anderen, hoffentlich zuverlässigeren Dienstleister zu betrauen.

BEACHTUNG DER DATENSCHUTZRECHTLICHEN VORGABEN Da die digitalisierten Unterlagen zumeist auch personenbezogene Daten enthalten, müssen bei der Erhebung, Verarbeitung und Nutzung der Unterlagen schließlich auch die strengen gesetzlichen Anforderungen des Datenschutzes eingehalten werden. Geschieht dies nicht, drohen dem Immobilienunternehmen hohe Bußgelder und Unterlassungsverfügungen der zuständigen Datenschutzbehörde. Wichtig ist hierbei, dass das Immobilienunternehmen nicht nur

rechtlich für die personenbezogenen Daten verantwortlich bleibt, die der Dienstleister speichert und verarbeitet. Zudem werden jedwede Pannen in der Regel auch auf das Immobilienunternehmen zurückfallen, dem damit dann unter Umständen erhebliche Reputationsschäden drohen.

Gleichzeitig sind spezialisierte IT-Dienstleister oft jedenfalls in Teilbereichen besser ausgestattet, um aktuelle Standards zur sicheren Verschlüsselung, Speicherung und Zugriffssicherung von Daten zu gewährleisten. Die Einbindung eines Dienstleisters bietet deshalb häufig auch die Chance, diesen zum Einsatz genau solcher aktuellen und effektiven Technologien zu verpflichten, über die das Immobilienunternehmen oft selbst nicht verfügt. Beim Vertragsschluss mit dem Dienstleister ist zwingend auch auf den Abschluss einer so genannten „Auf-





Da die digitalisierten Unterlagen zumeist auch personenbezogene Daten enthalten, müssen auch die strengen gesetzlichen Anforderungen des Datenschutzes eingehalten werden.

tragsdatenverarbeitungsvereinbarung“ zu achten, die eine vertrauensvolle Handhabung der betroffenen Daten durch den Dienstleister gewährleistet. Ferner ist sicherzustellen, dass die vom Dienstleister verarbeiteten Daten nur nach vorheriger Zustimmung des Immobilienunternehmens an Dritte weitergegeben und Datenlecks durch die Implementierung geeigneter technischer und organisatorischer Datensicherheitsmaßnahmen verhindert werden. Darüber hinaus muss gegebenenfalls geregelt werden, dass die Betroffenen darüber unterrichtet werden, welche personenbezogenen Daten von ihnen wann, von wem, zu welchem Zweck und in welchem Umfang erhoben, gespeichert, verarbeitet und an Dritte weitergegeben werden. Schließlich sollte eine Anonymisierung oder Pseudonymisierung einzelner Datenbestände in Betracht gezogen

werden, da dies die Auswertbarkeit und Nutzbarkeit der Daten erheblich erhöht.

FAZIT Das Innovationsfeld „Digitale Immobilienverwaltung“ gewinnt in der Praxis immer weiter an Bedeutung. Die Chancen, die sich durch die Digitalisierung ergeben, sind mannigfaltig, ziehen aber auch zahlreiche Risiken nach sich. Um diesen effektiv zu begegnen, müssen Immobilienunternehmen verbindliche (Vertrags-)Konzepte für die Einbindung von Dienstleistern entwickeln und die erforderlichen Schritte zur datenschutzkonformen Ausgestaltung der digitalen Anwendungen ergreifen. Andernfalls besteht die Gefahr, dass die Risiken die Chancen der digitalen Immobilienverwaltung überwiegen. «

Dr. Viola Bensinger und Carsten Kociok, Berlin

AUTOREN



Dr. Viola Bensinger ist Partnerin und leitet das Technologie-Team der Wirtschaftskanzlei Greenberg Traurig. Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt im IT-Outsourcing für Immobilienunternehmen.



Carsten Kociok ist Senior Associate bei Greenberg Traurig. Er berät Unternehmen in den Bereichen Datenschutz, E-Commerce, Franchise, Outsourcing und Technologietransaktionen.

Der wichtigste Baustein der Smart City

Erst durch Daten, die im Gebäude anfallen, entsteht im Zusammenspiel mit denjenigen aus dem Quartier und der Infrastruktur die intelligente Stadt. Was leistet smarte Gebäudeausrüstung hierfür? Der aktuelle Stand in unterschiedlichen Immobilien-Nutzungsarten.

In den Nutzungs-Arten unterscheiden sich die Aufgaben der Gebäudeausrüstung (GA) teilweise erheblich. Treiber der Entwicklung ist noch immer der Nichtwohnbereich. Denn in den Bereichen Office, Retail, Logistik und Hotel spart bereits das Drehen an einem kleinen Effizienzschraubchen in der Summe viel Geld. Im Geschosswohnungsbau hingegen fristet die Gebäudeautomation noch immer ein Schattendasein. Hier versprechen so genannte Ambient-Assistant-Living-Lösungen und Smart Home einen Fortschritt. Davon abgesehen rüstet die Wohnungswirtschaft nur sporadisch ihren Bestand nach. Und so sind es vor allem die neu gebauten Luxusimmobilien in den Metropolen, die vermehrt GA einsetzen.



BÜRO Bei den Büroimmobilien spielen die Betriebskosten eine große Rolle. Nach einer Untersuchung der Deutschen Energie-Agentur (dena) haben Büro- und Verwaltungsgebäude einen Anteil von etwa 20 Prozent am Wärmeverbrauch aller so genannten Nichtwohngebäude. Sie sind damit für den größten Wärmeverbrauch im Nichtwohnbereich verantwortlich. Etwa die Hälfte der Büroimmobilien wurde vor 1978 gebaut. Für diese Gebäude bieten verschiedene Hersteller Lösungen zum Nachrüsten an, die dank der drahtlosen und offenen Systemtechnik leicht installiert werden können. Die derzeitige Nutzung von Büroimmobilien ist laut Viktor Weber vom Future

Reale Estate Institute Ansicht nicht effizient. Zunehmend nutzen Mitarbeiter die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten. Bürogebäude stehen mehr als 50 Prozent des Tages leer – und das in den besten Lagen der Stadt. An diesen Stellen wird die Immobilienwirtschaft flexible Lösungen finden müssen.



WOHNEN Im Geschosswohnungsbau, traditionell der schwächste Bereich für Gebäudeautomation, sorgt der demografische Wandel für den Einsatz von GA. Einer Studie des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW, des Beratungsunternehmens mm1 und der Smart-Home-Initiative Deutschland zufolge wollen bis Ende 2017 40 Prozent der GdW-Mitglieder Smart-Home- oder AAL-Technologien (Ambient Assistant Living) in ihren Liegenschaften einsetzen. AAL ermöglicht durch Assistenzsysteme älteren Menschen, so lange wie möglich selbstbestimmt in ihren Wohnungen zu bleiben.

Als wichtigstes Einsatzfeld der Zukunft für Smart Home und AAL sehen die Wohnungswirtschaftler neben Rauchmeldern den Bereich Energiemanagement. Mittelfristig werden das Messen, Analysieren, Visualisieren und Abrechnen von Energieverbräuchen sowie die automatisierte Steuerung der Heizung die Entwicklung vorantreiben. Ebenso wichtig ist auch die Überwachung und Steuerung des Raumklimas, um Schimmelbildung zu vermeiden.

Allerdings scheuen die meisten Wohnungsunternehmen eigene Investitionen. Acht von zehn wollen in diesem Bereich mit externen Partnern zusammenarbeiten. Die Bereitschaft, selbst zu investieren, beschränkt sich auf geringinvestive Maßnahmen mit bis zu 20 Euro pro Quadratmeter. „Die Investitionskosten haben ihren Schrecken längst verloren. Unterhalb existierender Gebäudesystemtechnik-Lösungen, die ihre Domäne nach wie vor im Zweckbau-Bereich haben, bietet der Markt inzwischen preislich attraktive Systeme an“, sagt Adalbert M. Neumann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Busch-Jaeger Elektro. Die befragten Wohnungsgesellschaften erwarten, dass in den kommenden Jahren bis zu 20 Prozent der Mieter smarte und bis zu 30 Prozent altersgerechte Wohnungen nachfragen werden.



LOGISTIK Wachsender E-Commerce und neue Technologien verändern die Bauweise von Logistikimmobilien. Das ist ein Ergebnis der zweiten Ausgabe der Studie „Logistik und Immobilien“ von Bulwiengesa, Berlin Hyp, Bremer, Goodman und Savills. Der Trend zu multifunktionalen Logistikimmobilien verstärkt die Digitalisierung und Automatisierung weiter. Nach dem Motto „Viel hilft viel“ werden tausende Steuerungs- und Messgeräte verbaut. Nur so kann der Energieverbrauch differenziert gemessen und nach Nutzern abgerechnet werden. Ein weiteres wichtiges Feld ist die



Wenn unterschiedliche Systeme wie IT, Telefonie, Aufzug, Heizungssteuerung, Beleuchtung, Klimatisierung und Beschattung gemeinsame Aufgaben übernehmen sollen, ist technische Konvergenz gefragt. Heute kann das IT-Netzwerk alles ansteuern, was eine IP-Adresse hat.

Energieeffizienz. Dies wird mit GA-Systemen erreicht, die Innen- und Außenbeleuchtung intelligent steuern. Mithilfe der umfangreichen Daten des vernetzten Systems können Nutzungszeiten erfasst und so Nutzungsprofile erstellt werden. Hinzu kommen lernende Steuerungen, zum Beispiel für die Erwärmung von Wasser, das automatische Öffnen und Schließen von Türen und Fenstern, den Ausschluss von Rückkopplungseffekten, etwa dem gleichzeitigen Betrieb von Heizung und Kühlung, das automatische Anpassen von Kühl- und Heiztemperaturen an erforderliche Lagertemperaturen und das Automatisieren der Sonnenschutzanlagen.

Auch in der Logistikbranche wird es gravierende Änderungen geben. „Durch die zunehmende Automatisierung und die entstehende Datenfülle werden Vorhersagen über Bedarfe immer präziser. Dadurch wird letztlich die Flächennachfrage vor allem auf der grünen Wiese reduziert“, so Weber. Branchenriesen wie Amazon investieren beispielsweise zunehmend in Mikrologistik in A- und B-Lagen. Damit könne der E-Commerce-Versandhändler unverzüglich auf Kundenwünsche reagieren. In vielen Metropolen liefert das Unternehmen auf Wunsch Ware innerhalb von zwei Stunden aus.



EINZELHANDEL Der Einzelhandel durchläuft zurzeit in einem hochdynamischen Prozess den größten Wandel seit Einführung der Selbstbedienung.

Verantwortlich dafür ist die zunehmende Marktbeherrschung des Online-Handels in Kombination mit einer rasant fortschreitenden Digitalisierung vieler Lebensbereiche. Durch das veränderte Kaufverhalten greifen die herkömmlichen Konzepte nicht mehr. Die Folgen sind teilweise dramatische Umsatzrückgänge und in der Folge teilweise sinkende Mieten. BNP Paribas Real Estate analysiert regelmäßig die Mieten in 64 Städten. In 24 davon sind 2016 im Vergleich zum Vorjahr die Spitzenmieten gesunken. Wenn die Mieten unter Druck geraten, werden die Betriebskosten zum Vermarktungsfaktor. Dann ist es die vornehmliche Aufgabe der GA-Systeme, die Betriebs- und Lebenszykluskosten weiter zu senken. Dies geschieht vermehrt durch das zentrale Erfassen von Daten in Echtzeit. So werden die Verbräuche transparent und Effizienzschaubilder sichtbar.

Ebenso wichtig ist die Online-Überwachung aller Filialen und das automatische Alarmieren, sobald Systeme ineffizient arbeiten. Mittelfristig, davon ist der Zukunftsforscher überzeugt, werden sich Handelsimmobilien gravierend ändern. Neben allen anderen Konsumgütern werden auch Lebensmittel zunehmend online gehandelt. Deshalb werde der Bedarf an Flächen zurückgehen. Sobald es eine Full Presence VR gebe, in der Nutzer mit der virtuellen Umgebung interagieren können, werde Virtual Reality Shopping nach und nach das reale Shopping ersetzen.



HOTEL Der Hotelmarkt ist nach wie vor sehr lukrativ. Seit 2010 wächst der Branchenumsatz ununterbrochen. Keine andere Asset-Klasse ist derart begehrt. Deshalb geht es zwar auch in diesem Segment um Effizienz, die allerdings mittels kabelloser Raumautomation geschickt mit mehr Kundenkomfort kombiniert wird.

Raumautomation sorgt dafür, dass Geräte und Systeme in jedem einzelnen Raum bedarfsabhängig geregelt werden. Das Automationssystem regelt und überwacht Temperatur, Luftqualität, Beleuchtung und Verschattung individuell für jeden Raum, abhängig vom Bedarf und entsprechend den Anforderungen des Nutzers. Dazu kann das System die Daten eines integrierten Buchungssystems nutzen oder mit einem Key-Card-System darüber kommunizieren, ob ein Raum genutzt wird.

SPÜRBARE UTOPIE In den Metropolen werden Teile der Smart City Stück um Stück Realität. Gravierende Auswirkungen der Digitalisierung auf alle immobilienwirtschaftlichen Nutzungsarten sind spürbar. Viele neue Geschäftsmodelle, wie der digitale Concierge, sind denk- und heute bereits einsetzbar. Jeder Marktteilnehmer sollte zügig zumindest damit anfangen, sich auf Gebäudeebene auf die großen Umbrüche vorzubereiten, die die intelligente Stadt mit sich bringen wird. «

Oliver Mertens, Stuttgart

Banken

IRM Management Network GmbH



Thomas Krings
Ostseestr. 107
10409 Berlin

Produkte
Real Estate-Value
Creator (RE-VC)

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

Aareal Bank AG

65189 Wiesbaden

Norddeutsche Landesbank

30159 Hannover

Bauträger, Bauherren



immopac ag

Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Tel.: +41 43 5013100
Fax: +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

IRM Management Network GmbH



Thomas Krings
Ostseestr. 107
10409 Berlin

Produkte
Real Estate-Value
Creator (RE-VC)

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

DATEX Computersysteme Karlsruhe GmbH



Britta Kammerer
Karlstr. 46 B
76133 Karlsruhe

Produkte
AMADEUS

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



TeamProQ GmbH

Uta Hoffmann
Essener Str. 100
04357 Leipzig

Produkte
TeamProQ,
ImmoProQ

Tel.: 0341 253966-60
Fax: 0341 253966-61
kontakt@teamproq.de
https://teamproq.de/

IB Gerold Ertl

7366 Harra

Beratung



Aareon AG

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

Produkte
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
Sigma, SAP®-Lösun-
gen und Blue Eagle)

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

control.IT Unternehmensberatung GmbH



Jan Körner
Contrescarpe 1
28203 Bremen

Produkte
bison.box

Tel.: +49 421 95908-0
Fax: +49 421 95908-11
information@controlit.eu
www.controlit.eu

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 42/43



immopac ag

Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich

Tel.: +41 43 5013100
Fax: +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

Deloitte

40476 Düsseldorf

Westphalen & CIE

22455 Hamburg

Haufe-Lexware

Real Estate AG -

Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

HAUFE.

Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 7956724
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27

Immobilienportale, Immobilienbörsen

cgmunich GmbH

81675 München

immo-it services GmbH

22305 Hamburg

Handwerker- kopplung

metabricks Service GmbH

39179 Barleben



Immowelt AG

Immowelt-Vertrieb
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

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

Produkte
immowelt.de

Horst-Ulrich König Unternehmensberatung

40489 Düsseldorf

SVI - Sachverständigenbüro für die IT der Immobilienwirtschaft

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler



Aareon AG

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

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

Produkte
Digitale Lösungen der
Aareon Smart World,
ERP-Systeme (Wodis
Sigma, SAP®-Lösun-
gen und Blue Eagle)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 20/21

ImmobilienScout24

10243 Berlin

Informationsanbieter, Research

Makler

onOffice Software AG



Diplom-Kaufmann
Stefan Mantl
Charlottenburger Allee 5
52068 Aachen

Produkte
onOffice enterprise -
Immobiliensoftware

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

FLOWFACT GmbH

51065 Köln

geomap GmbH



Marco Hoffmann
Essener Str. 100
04357 Leipzig

Produkte
geomap

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

DELTA ACCESS GmbH



Frank Exner
Königsberger Str. 27
60487 Frankfurt am Main

Produkte
argo@web,
argo@geo,
argo@mobile,
argo@share

Tel.: +49 (0) 69 947403-0
Fax: +49 (0) 69 947403-88
mailbox@delta-access.de
www.delta-access.de

Sprengnetter Immobilienbewertung



Heerstr. 109
53474 Bad Neuenahr-
Ahrweiler

Produkte
TEN2CLICK,
SPRENGNETTER ProSa,
SPRENGNETTER
SmartValue

Tel.: 02641 9130 0
Fax: 02641 9130 1010
info@sprengnetter.de
www.sprengnetter.de

ImmoWelt AG



ImmoWelt-Vertrieb
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Produkte
estateSmart,
estateOffice,
estatePro,
immoWelt.de

Tel.: 0911 52025-20
Fax: 0911 52025-25
software@immoWelt.de
www.immoWelt-software.de

AT Estate AG

45525 Hattingen

Immosolve GmbH

24576 Bad Bramstedt

Projekt- entwicklung

Conject AG

81371 München

Reasult BV

40212 Düsseldorf

Zahlungsverkehr, FiBu

Aareal

Aareal Bank AG

Director Sales
Hans-Martin Kokoschka
Paulinenstr. 15
65189 Wiesbaden

Tel.: 0611 348-0
wowi@aareal-bank.com
www.aareal-bank.com

Produkte
integrierter Zah-
lungsverkehr BK01,
Aareal Account



immopac ag

Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich

Tel.: +41 43 5013100
Fax: +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

Sachverständige/ Gutachter

Haufe-Lexware Real Estate AG - Ein Unternehmen der Haufe Gruppe



Michael Dietzel
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg

Tel.: 0800 7956724
Fax: 0521 26070-929
realestate@haufe.de
www.haufe.de/realestate

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

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 26/27

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
info@irm-network.com
www.irm-network.com

Produkte
Real Estate-Value
Creator (RE-VC)

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 46/47

Sprengnetter GmbH

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

SVI - Sachverständigenbüro für die IT der Immobilienwirtschaft

53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

immopac ag



Dr. oec. HSG Thomas Höhener
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich

Tel.: +41 43 5013100
Fax: +41 43 5013199
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Produkte
immopac®,
renovaPlus®,
xyrion®

Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten 44/45

HSB Nordbank

20095 Hamburg

Anbieter-Check Immobilien

Check it! Die Marktübersicht mit über 1.000 Anbietern aus der gesamten Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Hier finden Sie die Dienstleister und Hersteller, die zu Ihnen passen. Jetzt kostenlos informieren!

Mehr erfahren Sie unter
www.anbietercheck.de/immobilien

Wir aktualisieren unsere Datenbestände ganzjährig.

Teilen Sie uns Änderungen unter **redaktion@immobilienwirtschaft.de** mit. So helfen Sie uns, dass unsere Produkte immer topaktuell und verlässlich sind. Zu Unternehmenspräsentationen und weiteren Werbemöglichkeiten im Softwareguide Real Estate berät Sie unser Key Account Management gerne unter der Telefonnummer **0931 2791-731** oder per E-Mail: **anzeigen@immobilienwirtschaft.de**.

IMPRESSUM

Verlag

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

Geschäftsführung

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

Redaktion

Dirk Labusch (verantwortl. Chefredakteur),
 Jörg Seifert (Chef vom Dienst), Laura Henkel

Layout

Hanjo Tews
 Titelbild: vs148/shutterstock.com

Anzeigendisposition

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

Senior Key Account Manager

Oliver Cekys, Tel. 0931 2791-731
oliver.cekys@haufe-lexware.com

Zeitschriften

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

Druck

Konradin Druck GmbH
 Kohlhammerstraße 1-15
 70771 Leinfelden-Echterdingen

Urheber- und Verlagsrechte

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

Digital Real Estate

Hersteller, Produkte
und Dienstleistungen

www.anbietercheck.de/immobilien/software