

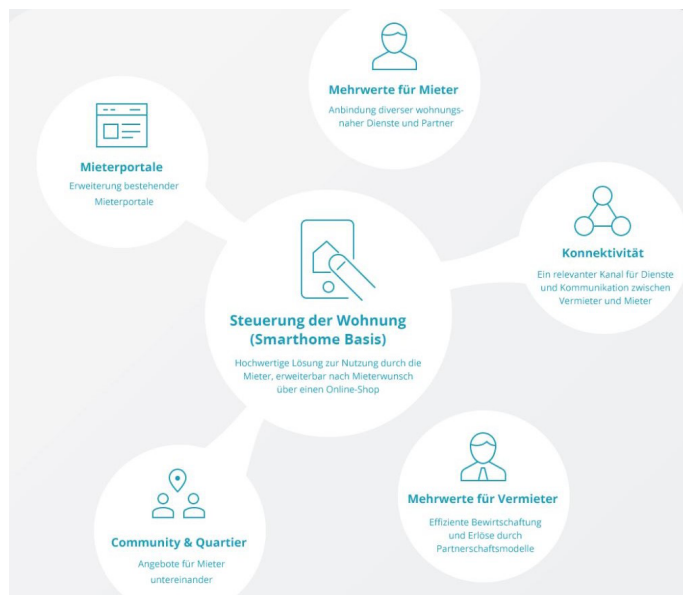
**Wir sichern
Werte.**

Versicherungsspezialist
der Immobilienwirtschaft

www.avw-gruppe.de

Ausgabe 3 | September 2018

meravis gründet Start-up smurli GmbH und stattet Wohnungen für Mieter kostenfrei mit Smarthome-Technologie aus



Vorreiter bei der Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft: Die meravis Immobiliengruppe hat im August 2018 erstmals in ihrer fast 70jährigen Historie ein Start-up Unternehmen gegründet. Die smurli GmbH (smart urban living), Hannover, ist auf Digitalisierungs- und Automatisierungsprozesse in der Wohnungswirtschaft spezialisiert. Der Fokus richtet sich auf Smarthome-Anwendungen in den eigenen Beständen – vom Neubau bis zur Nachrüstung in den Bestandswohnungen. Nach erfolgter Pilotphase sollen die Angebote perspektivisch auch für Dritte offen sein. Das PropTech-Unternehmen ist eine 100prozentige Tochter der meravis Immobiliengruppe. Die künftigen Geschäfte werden von Matthias Herter und Alexander Dröge geführt.

Seite 4



AGB
Kontakt
Impressum
Mediadaten

Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

Häuser in der Hand – damit kein Objekt, keine Wohnung, kein Bauteil aus dem Raster fällt und das Unternehmen up to date ist

Das mobile Bestandsdatenmanagement schließt Informationslücken vor Ort und eröffnet Chancen bei Objektpflege, Modernisierung und Vertrieb. Nur wenn aktuelle Informationen vorliegen, laufen Geschäftsprozesse rund und lassen sich IT-gestützt optimieren. Digitalisierung braucht Daten ...

Seite 12

Digitalisierung: Mittelständische Immobilienunternehmen drohen sich selbst auszubremsen – ergab eine BFW-Umfrage

„Je länger wir mit den notwendigen Investitionen warten, desto größer werden Investitionskosten und –risiken. Deshalb müssen die Unternehmen jetzt den Aufbau von internem digitalen Know How angehen“, appellierte BFW-Präsident Andreas Ibel bei der Vorstellung der Ergebnisse der Umfrage mit dem Titel „Das Digitalisierungsparadoxon“ ...

Seite 21

Sonstige Themen: Digitale LEG-Mieter - App und Mieterportal in sechs Monaten von Null auf 15.000 Anmeldungen - Messenger-Dienst mit mehr als 57.000 Usern // Geteilter Wohnraum: Die Sharing-Economy und die Wohnungswirtschaft // SAP aus der Steckdose: Optimierte für die Immobilienwirtschaft // In drei Stufen zur digitalen Immobilienverwaltung // Aareon Forum 2018 ...

Wohnungswirtschaft heute. digital

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 3 | September 2018



Foto: LEG-NRW

Editorial. Digitalisierung
- jetzt geht alles ganz schnell!
[Seite 3](#)

meravis gründet Start-up
smurli GmbH und stattet
Wohnungen für Mieter
kostenfrei mit Smarthome-
Technologie aus
[Seite 4](#)

Digitale LEG-Mieter - App
und Mieterportal in sechs
Monaten von Null auf
15.000 Anmeldungen - Mes-
senger-Dienst mit mehr als
57.000 Usern
[Seite 6](#)

Geteilter Wohnraum: Die
Sharing-Economy und die
Wohnungswirtschaft
[Seite 7](#)

Warum soll nicht auch der
Mieter vom freien Strom-
markt profitieren – Aareon
hat eine Lösung fürs Wech-
selmanagement
[Seite 10](#)

Häuser in der Hand – damit
kein Objekt, keine Woh-
nung, kein Bauteil aus dem
Raster fällt und das Unter-
nehmen up to date ist
[Seite 12](#)

Immobil ist das Produkt,
digital der Wandel – Vier
Fragen an Philip Laukart,
Geschäftsführer der We-
Wash
[Seite 14](#)

SAP aus der Steckdose: Op-
timiert für die Immobilien-
wirtschaft
[Seite 16](#)

Immobilie 4.0: Digitale und
flexible Arbeitswelten ver-
ändern zunehmend Büro-
gebäude - Planung orientiert
sich an Nutzerbedürfnissen
[Seite 17](#)

In drei Stufen zur digitalen
Immobilienverwaltung
[Seite 19](#)

Digitalisierung: Mittelstän-
dische Immobilienunter-
nehmen drohen sich selbst
auszubremsen – ergab eine
BFW-Umfrage
[Seite 21](#)

Aareon Forum 2018: Digita-
les Wertschöpfungspotenzial
nutzen
[Seite 22](#)

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Digitalisierung - jetzt geht es alles ganz schnell



Gerd Warda,
Chefredakteur Wohnungswirtschaft **heute**.
Foto: Wohnungswirtschaft heute

Immobil sind nur die Gebäude. Mobil, kreativ und entscheidungsstark die Verantwortlichen in unserer Branche. So zum Beispiel Matthias Herter, der Geschäftsführer meravis Immobiliengruppe. Sein Unternehmen gründete ein Start-up, das ab 2019 in allen Neubau-Wohnungen und Zug um Zug in die Bestandswohnungen Smarthome-Technologie einbauen wird. Für die meravis-Mieter wird die Smarthome-Basisausstattung kostenfrei sein. (ab Seite 4)

Aber auch die Kunden sind „mobil“, und das begeistert die LEG. Innerhalb von sechs Monaten haben sich über 15.000 LEG-Mieter zur LEG-App und dem Mieterportal angemeldet und der LEG-Messenger-Dienst hat sogar schon mehr als 57.000 User. LEG-Vorstand Holger Hentschel sieht darin auch ein Instrument zur Steigerung der

Kundenzufriedenheit, schließlich werde das Wohnen noch einfacher und bequemer. (ab Seite 6)

Nun mal zurück zu den Abläufen in der Vermietung. Hier zeigt sich das arbeitsaufwendige Thema Leerstandmanagement sehr ergiebig und kostenfreundlich, wenn es um kreative Mehrfachnutzung geht, allerdings nur mit „digitaler Brille“. Die Aareon-Lösung „Wechselmanagement“ erleichtert den Datenaustausch zwischen Wohnungsunternehmen, Messdienstleister und Energieversorger, wenn der alte Mieter geht und der neue Mieter einziehen will. Durch diese digitale Abwicklung des Wechsels könnten auch Mieter selbst vom freien Energiemarkt profitieren. (ab Seite 10)

Dies und einiges mehr, finden Sie in Wohnungswirtschaft heute.digital
Klicken Sie mal rein

Ihr Gerd Warda

meravis gründet das Start-up smurli GmbH und stattet Wohnungen für Mieter kostenfrei mit Smart-home-Technologie aus

Vorreiter bei der Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft: Die meravis Immobiliengruppe hat im August 2018 erstmals in ihrer fast 70jährigen Historie ein Start-up Unternehmen gegründet. Die smurli GmbH (smart urban living), Hannover, ist auf Digitalisierungs- und Automatisierungsprozesse in der Wohnungswirtschaft spezialisiert. Der Fokus richtet sich auf Smarthome-Anwendungen in den eigenen Beständen – vom Neubau bis zur Nachrüstung in den Bestandswohnungen. Nach erfolgreicher Pilotphase sollen die Angebote perspektivisch auch für Dritte offen sein. Das PropTech-Unternehmen ist eine 100prozentige Tochter der meravis Immobiliengruppe. Die künftigen Geschäfte werden von Matthias Herter und Alexander Dröge geführt.



Grafik: Meravis

Smarthome ist ab 2019 Ausstattungsmerkmal der meravis-Neubauwohnungen

Mit der Gründung der smurli GmbH wird im Markt der Wohnungswirtschaft erstmals ein PropTech-Unternehmen aus der eigenen Branche heraus und für die eigenen Bestände gegründet. Grund: Die meravis Immobiliengruppe ist überzeugt, dass smartes Wohnen in der heutigen Zeit eine Selbstverständlichkeit ist und Smarthome-Technologien zur Basisausstattung einer Wohnung gehören. Vorteil der Eigenentwicklung: Die Wohnungsunternehmen als Bauherren und Vermieter von Wohnraum können die digitalen Anwendungen von Beginn

an in die Bauplanungen einbeziehen, sie wohnungswirtschaftlich spezifizieren und den Markt für smartes Wohnen federführend vorantreiben. Matthias Herter, Geschäftsführer meravis Immobiliengruppe: „Es ist nicht nachzuvollziehen, warum man eine Neubauwohnung bislang nicht mit dem Smarthome steuern kann. Für uns ist Smarthome ab kommenden Jahr Ausstattungsmerkmal unserer Neubauwohnungen.“

Das Smarthome-Gateway läuft auch über das Mieterportal

Die neuen Wohnungen von meravis werden vor diesem Hintergrund künftig mit einer Smarthome-Basisausstattung ausgerüstet. Über ein universell entwickeltes meravis Smarthome-Gateway werden Heizungen, Licht und Rollläden gesteuert und die technischen Anlagen in den Wohnungen kontrolliert. Das Gateway ist angeschlossen an ein ebenfalls neu entwickeltes Mieterportal, über das die Mieter mit dem Vermieter verbunden sind. Über das Portal können Services und Dienstleistungen wie das Melden von Schäden oder Anträge platziert werden. Parallel dazu lässt sich der Bearbeitungsstatus online nachverfolgen oder mietvertragliche Fragestellungen kommunizieren. Perspektivisch soll die Service-Plattform um optionale Dienstleistungen erweitert werden, beispielsweise um die Ergänzung der Smarthome-Basisausstattung, das Beziehen von günstigem Mieterstrom oder das Zubuchen eines Alarm-Service mit angebundenem Sicherheitsdienst. Auch Komfort-Dienstleistungen wie das Beauftragen von Haushaltshilfen oder das Ordern eines Wäsche-Service werden möglich sein.

Smarthome ist kostenfrei wird nicht auf die Miete umgelegt

Die Smarthome-Basisausstattung der Wohnungen ist für die Mieter von meravis kostenfrei. Die Investitionen werden von der Immobiliengruppe übernommen und nicht auf die Miete umgelegt. Matthias Herter: „Wir sehen unser Engagement als Investition in die Zukunft – für die Mieter, für unsere Bestände und für die Immobiliengruppe.“

Gleichzeitig will meravis als Immobiliengruppe die Digitalisierung der Branche vorantreiben und sein Smarthome-Gateway für den Markt öffnen: Nach erfolgter Pilotierung in den eigenen Neubauten ab Januar 2019 soll die Plattform noch im selben Jahr für weitere wohnungswirtschaftliche Unternehmen zugänglich sein. Alexander Dröge, Geschäftsführer von smurli: „Mit smurli liefern wir die Service-Plattform für die Wohnungswirtschaft.“ Ziel ist es, Dienstleistungspartner der Wohnungswirtschaft an die Plattform anzubinden und diese anderen Wohnungsunternehmen und eigenen Kunden zur Verfügung zu stellen. Dröge: „Fremde Wohnungsunternehmen haben durch unsere Plattform den Vorteil, dass sich die Mieter durch das Steuern der Wohnung und den Zugriff auf die Service-Angebote über unsere Plattform stets in Kontakt mit dem Vermieter befinden.“ Durch die Integration des bereits bestehenden Mieterportals des jeweiligen Wohnungsunternehmens in die Service-Plattform von smurli wird gleichzeitig sichergestellt, dass ein jederzeit offener Kommunikationskanal zwischen Mieter und Vermieter besteht. Dröge: „Mit unserem Plattform-Angebot unterstützen wir Wohnungsunternehmen, sich mieterfreundlich und technologieaffin zu präsentieren sowie gleichzeitig eine Steigerung der internen Prozess-Effizienz zu erzielen.“

Jörg Schreiber

smurli GmbH i. G.

Die smurli GmbH ist das Start-up Unternehmen der meravis Immobiliengruppe. Als 100prozentiges Tochterunternehmen im Jahr 2018 gegründet, ist es auf Smarthome-Anwendungen und digitale Services für die Wohnungswirtschaft spezialisiert. Geschäftsführer des Unternehmens sind Matthias Herter und Alexander Dröge

Die Kinder aus den Dörfern um Mulanga brauchen eine bessere Lernumgebung für eine gute Schulbildung.

DESWOS

Wir wollen lernen!

Bauen Sie mit der DESWOS eine neue Grundschule mit drei hellen Klassenzimmern und einem Dach, das Schutz in der Regenzeit bietet.

Digitale LEG-Mieter - App und Mieterportal in sechs Monaten von Null auf 15.000 Anmeldungen - Messenger-Dienst mit mehr als 57.000 Usern

Die LEG-Digitalkanäle schlagen bei den Mietern des Wohnungsunternehmens ein wie ein Hit. Der vor einem Jahr gestartete Messengerdienst erweist sich dabei als wahrer Vermietungs-Turbo. Mehr als 57.000 User haben WhatsApp, Threema & Co. bereits für Anfragen zu ihrem Mietvertrag, zu ihrer Abrechnung oder zur Vereinbarung von Besichtigungsterminen genutzt. Über 125.000 Geschäftsvorfälle konnte das Düsseldorfer Wohnungsunternehmen so schon über Messenger verarbeiten.



Ob Mieterbescheinigung, Mieterkonto oder Schäden melden - mit wenigen Klicks wird es möglich. Foto: LEG-NRW

Auch LEG-App und Mieterportal treffen den Geschmack der Kunden. Nach nur einem halben Jahr haben sich dort bereits mehr als 15.000 Mieter registriert. Per Klick und Swipe können sie dort beispielsweise Mietbescheinigungen ausdrucken, ihre Mietkontodaten einsehen oder Schäden melden.

„Die neuen Angebote treffen bei unseren Kunden offensichtlich ins Schwarze. Weil sie den Mietern Zeit sparen, machen sie ihnen das Leben rund ums Wohnen noch einfacher und bequemer“, sagt Holger Hentschel, Vorstand Operations der LEG. „So tragen die neuen Angebote nicht nur zu einer Optimierung der Kundenzufriedenheit bei, sondern auch zur Effizienzsteigerung unserer Geschäftsprozesse.“

„Der große Zuspruch der Digitalangebote unterstreicht den Erfolg unserer Digitalisierungsstrategie“, freut sich IT-Bereichsleiter Rolf Hammesfahr. „Jedoch ruhen wir uns keineswegs auf dem Erreichten aus. Die steigenden User-Zahlen sind für uns ein wichtiger Ansporn, die LEG-Innovationsoffensive weiter fortzuführen und auszuweiten.“

Diese Innovationsoffensive umfasst unter anderem eine optimierte Leerwohnungssanierung mittels iPads, Innovationen zu Smart Home sowie den Einsatz Künstlicher Intelligenz als Unterstützung des Zentralen Kundenservices.

Judith-Maria Gillies

Über die LEG

Die LEG ist mit rund 130.000 Mietwohnungen und zirka 350.000 Bewohnern ein führendes börsennotiertes Wohnungsunternehmen in Deutschland. In Nordrhein-Westfalen ist das Unternehmen mit acht Niederlassungen und mit persönlichen Ansprechpartnern vor Ort vertreten. Die LEG erzielte im Geschäftsjahr 2017 Erlöse aus Vermietung und Verpachtung von rund 796 Millionen Euro.

Geteilter Wohnraum: Die Sharing-Economy und die Wohnungswirtschaft

Die Sharing-Economy verspricht, dass die Menschen durch das Teilen gemeinsam mehr haben werden: mehr Wohlstand, mehr Komfort, mehr Lebensraum. Auch in der Wohnungswirtschaft ist der Trend angekommen und erzeugt neue Wohnkonzepte – und das bedeutet Veränderung. Geteilter, öffentlicher Wohnraum wird deutlich stärker beansprucht als private Wohnungen oder Wohneigentum und bei Schadensfällen den Verursacher zu finden, fällt schwer. Um unüberschaubare Folgekosten zu vermeiden, müssen Wohnraum und Ausstattung deshalb durch besonders hohe Produktqualität und Haltbarkeit überzeugen.



Nicht nur der Garten – auch Wohnraum im Dachgeschoss wird geteilt und entsprechend stark beansprucht. Alle Fotos: Roto

Eine Studenten-WG in Deutschland, neun Uhr morgens: Ein Mitbewohner stürmt in die Küche und reißt das Fenster auf, denn bevor es ans Lernen geht, will er noch eine Zigarette rauchen. Zehn Minuten später kommt eine Mitbewohnerin herein, um zu frühstücken. Ihr ist kalt, sie knallt das Fenster wieder zu, dass es scheppert. Eine Szene, die vielen Menschen bekannt vorkommen dürfte – und die zukünftig in ähnlicher Form noch häufiger stattfinden wird. Denn die Sharing-Economy, die Wirtschaft des Teilens, gilt als einer der großen Trends der Gegenwart. In einer westlichen Welt, in der alle Grundbedürfnisse der Menschen mehr als gedeckt sind, verspricht sie, hohen Lebensstandard und -komfort mit verhältnismäßig geringem Aufwand allen Menschen zugänglich zu machen. Von Car-Sharing über Co-Working bis Food-Sharing: Alles kann heute geteilt werden. Das spart Geld, schont die Umwelt und fördert Begegnung in einer digitalisierten Welt.

Sharing in der Wohnungswirtschaft – ein alter Hut?

Auch vor der Wohnungsbranche machen diese Entwicklungen nicht halt. Die Prognose: Das Leben wird sich aus den eigenen vier Wänden hinausverlagern – in die gemeinsame Küche, den Gemeinschaftsraum oder den Garten. Für einen selbst bleibt lediglich der Raum für die ganz privaten Bedürfnisse, wie schlafen oder duschen. In den enorm verdichteten deutschen Großstädten kann so viel Platz gespart werden, während trotzdem alle Bedürfnisse der Menschen gedeckt und vielfältige Angebote verfügbar sind.



Die intelligente Steuerung der Roto Dachfenster reduziert das Risiko für Schadensfälle auf ein Minimum.

Ganz neu ist dieser Gedanke bei allem modernen Anstrich in der Wohnungswirtschaft nicht. Seit Jahrzehnten schließen sich Studierende in Wohngemeinschaften zusammen, um durch die gemeinsame Nutzung von Küche oder Badezimmer Geld zu sparen und nach dem Auszug von Zuhause ein soziales Gefüge zu finden. Auch Wohnungsgenossenschaften verkörpern den Sharing-Gedanken seit jeher, schließlich wurden sie einst gegründet, um gemeinsam günstigen Wohnraum zu schaffen. In dieser Tradition sind sie und ihre Mitglieder Vorreiter des Sharings, denn viele teilen bereits seit Jahren Gemeinschaftsräume, Werkräume, Gärten oder Haushaltsgeräte.

Die Zukunft ist jetzt

Doch die bekannten Prinzipien entwickeln sich ständig weiter. Unter dem Begriff „Quartier“ wird die Planung von Baumaßnahmen in größeren Bedeutungszusammenhängen verstanden. Wohn- und Lebensräume werden gemeinsam gedacht: Mehrere Häuser können durch ein großes Wärmenetz sparsamer versorgt werden, als allein. Spielplätze für mehr Häuser machen mehr Kinder glücklich. Ein Sportplatz, der von vielen Menschen genutzt wird, ist preiswerter. Modernste Entwicklungen, wie das Co-Living, treiben diese Entwicklungen auf die Spitze und verkünden, dass es in der Zukunft gar kein Wohneigentum mehr geben werde. Bereits heute vermieten kommerzielle Anbieter vollmöblierte WG-Zimmer ohne Mindestmietdauer für wenige Wochen oder Monate an digitale Nomaden. Junge Menschen leben ohne festes eigenes Zimmer in einer gemeinsam möblierten Wohnung, in der sie sowohl arbeiten als auch ihre Freizeit verbringen. Wer weiß, welche Möglichkeiten des Teilens noch ergründet werden?

Geteilter Raum ist beanspruchter Raum

Bei all diesen unterschiedlichen Konzepten gilt: Teilen bedeutet immer, dass mehr Menschen den selben Raum und die selben Gegenstände nutzen. Das kann problematisch sein, denn erfahrungsgemäß behandeln Menschen Dinge, die ihnen nicht selbst gehören, häufig weniger pfleglich. In Kombination mit dem gewissen Grad an Anonymität und Nicht-Nachweisbarkeit, der in geteilten Wohnräumen vorherrscht, hat das zur Konsequenz, dass Wohnungen, Ausstattung, Gerätschaften und Mobiliar deutlicher stärker strapaziert werden, als bei klassischen Wohnkonzepten. Darauf müssen Anbieter von geteiltem Wohnraum reagieren. Denn wie die Praxis zeigt, können Folgekosten die ursprünglichen Kosten um ein Vielfaches überschreiten, wenn am falschen Ende gespart wird. Wird der gesamte Lebenszyklus eines Gebäudes betrachtet, ist es die wirtschaftlichste Lösung, von Grund auf hochwertig und nachhaltig zu bauen und auszustatten, anstatt ständig Schadensmeldungen zu bearbeiten und Reparaturen durchzuführen. Sharing in der Wohnungswirtschaft verstärkt diesen Umstand weiter.



Dachfenster zeichnen sich durch hochwertige Verarbeitung und hohe Haltbarkeit aus: gute Voraussetzungen für die Sharing-Economy.

Produktqualität verhindert Folgekosten

Deshalb gilt von der Küche bis zum Schlafzimmer, vom Keller bis zum Dachgeschoss: Die Belastbarkeit und Haltbarkeit der Einrichtung und verbauten Produkte gewinnt enorm an Bedeutung. Vor allem stark beanspruchte Elemente, wie Einbauküchen, Möbel oder Fenster stellen ansonsten ein Risiko dar. Für geteilten Wohnraum im Dachgeschoss stellen Dachfenster von Roto die beständige und investitionssichere Lösung dar. Durch ihre hohe Produktqualität und Langlebigkeit verkraften sie ruppiges, unsachgemäßes oder häufiges Öffnen und Schließen ohne Probleme. Die Fenster der Handwerk-Klasse, wie das Schwingfenster RotoQ Q-4 Plus, überzeugen durch besonders stabile Verarbeitung bei guter Energieeffizienz zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. Wer einen Schritt weiter gehen will, greift auf das Schwingfenster Designo R6 in der Variante RotoTronic zurück. Der elektrische Antrieb vermeidet händisches Bedienen des Fensters und reduziert so das Risiko von Handhabungsfehlern. In Sachen Schadensvermeidung noch einen draufsetzen können Wohnungsunternehmen mit den intelligenten Smart Home Lösungen von Roto: Wird die elektrische Steuerung des Dachfensters mit Sensoren, die Niederschlag oder Feuchtigkeit messen verknüpft, ist garantiert, dass nie wieder vergessen wird, das Dachfenster zu schließen, wenn alle Bewohner das Haus verlassen – bei geteiltem Wohnraum ein durchaus realistisches Szenario. Damit ist Roto für die Herausforderungen, die der Trend der Sharing-Economy für die Wohnungswirtschaft mit sich bringt, bestens aufgestellt. Denn die Roto Tugenden Produktqualität und Haltbarkeit werden durch sie weiter an Bedeutung gewinnen.

Reinhold Wickel



Reinhold Wickel, Verantwortlicher Verbände / Marktmanagement bei Roto, Bad Mergentheim.

Warum soll nicht auch der Mieter vom freien Strommarkt profitieren – Aareon hat eine Lösung fürs Wechselmanagement

Branchenübergreifend zu denken, um Geschäftspartner zu vernetzen, hat bei Aareon lange Tradition. Das jüngste Beispiel ist die Lösung Aareon Wechselmanagement, die Prozesse zwischen Wohnungsunternehmen, Energieversorgern und Wärmemessdiensten optimiert – und viel Potenzial für Erweiterungen birgt.



Der Vertrag ist gekündigt, die Wohnung bereits abgenommen und der Nachmieter steht mit gepackten Koffern in den Startlöchern. Klingt nach einer simplen Angelegenheit – vordergründig jedenfalls. Tatsächlich ist ein Mieterwechsel ziemlich aufwendig, denn neben den Mietern und Vermietern sind auch Versorger und Wärmemessdienste involviert. Zählerstände müssen dokumentiert und Abrechnungen geschrieben werden, Daten bearbeitet und weitergereicht werden. Auch müssen gegebenenfalls Verträge von dem Vermieter übernommen werden. In diesem Datenkarussell liegt die Krux. Denn Wohnungswirtschaft, Energieversorger und Wärmemessdienstleister benötigen die Kunden- und Verbrauchsdaten in eigenen Formaten und zum richtigen Zeitpunkt. Diese werden heute dafür mehrfach erfasst, händisch verarbeitet und auf Papier weitergereicht. Das frisst Zeit und birgt jede Menge Fehlerquellen.

Das Optimierungspotenzial ist hoch

„Diese manuellen Prozesse sind ein Problem, besonders beim Leerstandsmanagement“, erklärt Anke Morlath, Bereichsleiterin EVU Competence Center. „Manche Wohnungsunternehmen senden ihre Daten zwar per PDF an einen Ver- und Entsorger oder Wärmemessdienst, aber dann werden sie dort manuell weiterverarbeitet. Dadurch verzögern sich die Prozesse. Ein Versorger hat allerdings gewisse Fristen einzuhalten, sonst bekommt er Probleme. Kurz gesagt: Die Anzahl zu klärender Fälle ist extrem hoch, Kulanzfälle nehmen zu.“

Um dieses gewaltige Optimierungspotenzial auszuschöpfen, hat Aareon ihr digitales Ökosystem Aareon Smart World um die neue Lösung Wechselmanagement erweitert. Sie vernetzt Wohnungswirtschaft, Wärmemessdienste und Versorger. Der Wohnungsunternehmer macht einen Eintrag in seinem ERP-System und alles Weitere geschieht automatisiert. Das Portal leitet fristgerecht die nötigen Daten im richtigen Format weiter – für die Übernahme der Verträge oder auch für Abrechnungsinformationen. Zudem erfolgt zum Wärmemessdienst hin ein regelmäßiger Stammdatenabgleich im Umfeld Wohnungs- und Mieterdaten, auch Zählerdaten werden immer wieder ausgetauscht. Von diesen digitalisierten und optimierten Prozessen profitieren alle drei Partner: Die Transparenz steigt, parallel sinken die Zahl der Klärfälle, der Zeitaufwand und damit auch die Kosten. Ebenso werden angrenzende Prozesse wie die Abrechnung optimiert. Hier können die Funktionen der BK01-Familie der Muttergesellschaft Aareal Bank für das Zahlungsmanagement jetzt auch im Leerstandsprozess genutzt werden.



Anke Morlath leitet den Bereich EVU Competence Center bei Aareon und verantwortet das Lösungsportfolio für die Branche Energieversorger. Sie ist zudem Geschäftsführerin der phi-Consulting GmbH. Eins der zentralen Aufgabengebiete der Verfahrenstechnikerin ist die Digitalisierung der Schnittstelle Wohnungswirtschaft und Versorger. Hier ist als neuste Lösung das Wechselmanagement zu nennen. Foto: Aareon AG, Mainz

Weitere Branchen könnten profitieren

„Wir sind derzeit mit der Entwicklung in der Pilotphase und haben bereits aufgrund unserer hohen Integration in den wohnungswirtschaftlichen Systemen ein Alleinstellungsmerkmal in der Branche“, berichtet Morlath. „Zunächst bringen wir die Lösung für die genannten drei Industriebereiche auf den Markt. Wir denken aber durchaus schon über Erweiterungen nach – etwa auf Kommunen, Schlüsseldienste und unterschiedliche zusätzliche Branchen.“

Genau das meint der Cross-Industry-Ansatz: über den eigenen Tellerrand schauen und verschiedene Parteien vernetzen, um daraus Mehrwert für alle Seiten zu generieren. Dies gelingt mit einer stetigen Erweiterung der Aareon Smart World um zusätzliche digitale Lösungen.

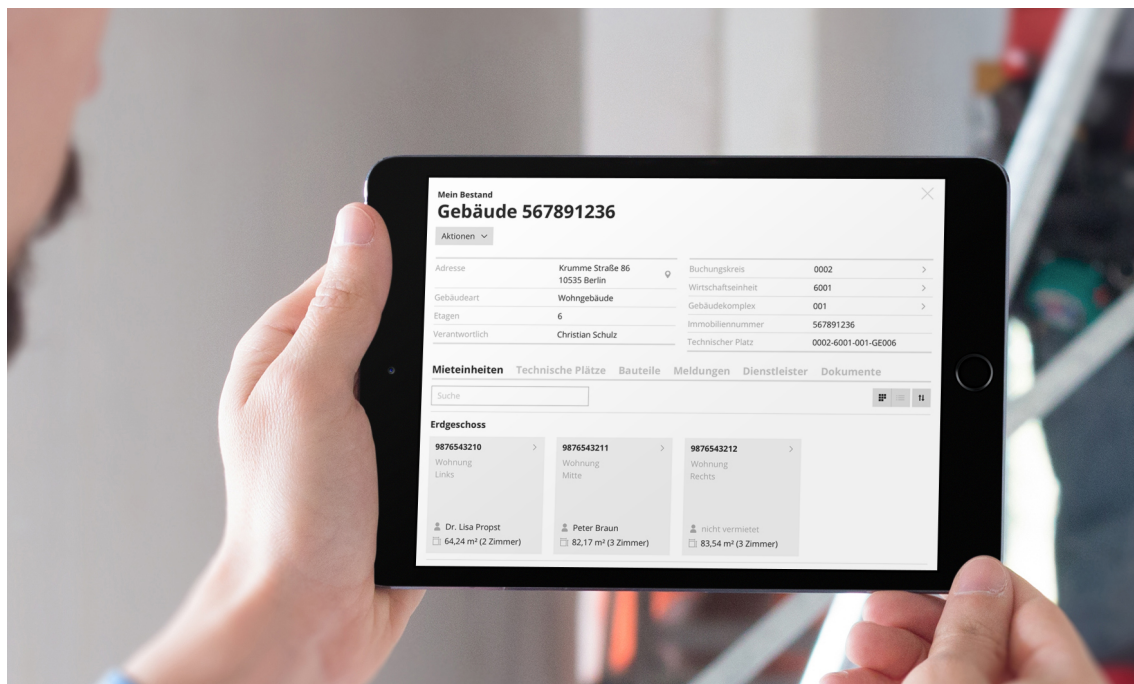
Karin Veyhle



www.schleswig-holstein.sh

Häuser in der Hand – damit kein Objekt, keine Wohnung, kein Bauteil aus dem Raster fällt und das Unternehmen up to date ist

Mobiles Bestandsdatenmanagement schließt Informationslücken vor Ort und eröffnet Chancen bei Objektpflege, Modernisierung und Vertrieb. Nur wenn aktuelle Informationen vorliegen, laufen Geschäftsprozesse rund und lassen sich IT-gestützt optimieren. Digitalisierung braucht Daten.

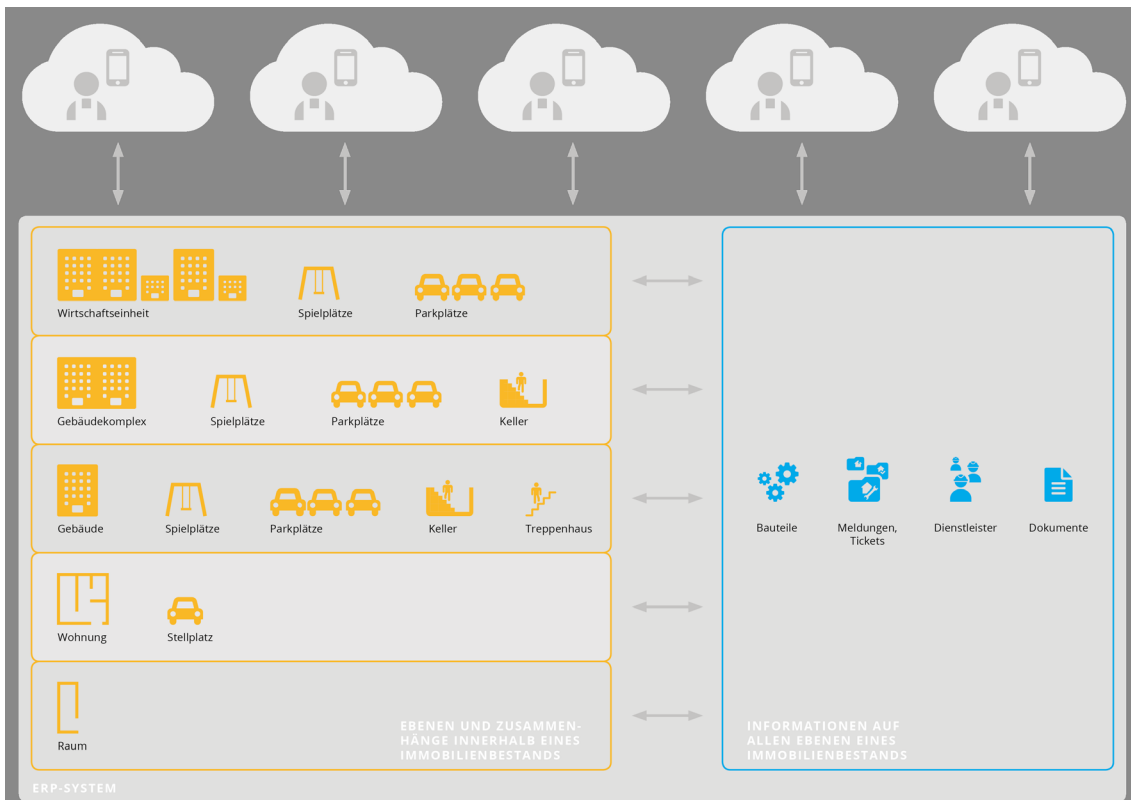


Per Tablet oder Smartphone können Bestandsdaten direkt vor Ort aufgenommen, abgerufen oder aktualisiert werden. Quelle: Datatrain

Wo besteht Sanierungsbedarf? Sind alle Gefahrenquellen erfasst? Welche Wohnung ist noch ohne Rauchmelder? Für ihre tägliche Arbeit benötigen Mitarbeiter von Wohnungsunternehmen aktuelle Antworten auf diese Fragen. Dank mobiler Bestandsdatenpflege lassen sich die Informationen via Tablet oder Smartphone direkt vor Ort aufnehmen, abrufen oder aktualisieren und stehen sofort für die Weiterverarbeitung zur Verfügung.

Die Daten werden an allen Ecken und Enden gebraucht: Im Rahmen der Verkehrssicherung müssen Prüfpflichten definiert sein, um Kontrollen durchführen und dokumentieren zu können. Bei der Abnahme oder Übergabe von Wohnungen sind Ausstattungseinheiten und Zustände zu beurteilen, ebenso bei anstehender Modernisierung. Valide Informationen erleichtern die Meldung oder Zuordnung von Schäden und sind auch für Neuvermietung und Mieterhöhungen relevant.

Mobiles Bestandsdatenmanagement ermöglicht die individuelle, detaillierte Beschreibung von Objekten und Wohnungen genau dort, wo sie sich befinden. Verknüpft mit weiteren Anwendungen sind ganze Prozesse automatisierbar, denn einmal erfasste Daten können vielfach genutzt werden. So lassen sich zahlreiche technische und kaufmännische Aufgaben effizient bearbeiten.



Die mobil erfassten Daten stehen über die Cloud sofort im zentralen ERP-System zur Weiterverarbeitung bereit. Quelle: Datatrain

Voraussetzung ist ein kontextübergreifendes Konzept zu Arbeitsabläufen und Datenstruktur. Damit es funktioniert, sollte das zugrundeliegende ERP-System schnell mit einem Grundstock an Daten gefüttert und fortlaufend ergänzt werden. Eine mobile Webanwendung zur Bestandsdatenpflege bietet dafür komfortable Funktionen. Bestenfalls kann jeder Mitarbeiter, der vor Ort tätig wird, darauf zugreifen und neue Daten erheben. Das Prinzip lässt sich sogar auf externe Dienstleister übertragen.

Mittelfristig fällt so kein Objekt, keine Wohnung, kein Bauteil mehr aus dem Raster und ist das Unternehmen – up to date – für künftige Herausforderungen im Rahmen der Digitalisierung gut aufgestellt.

Andreas Lerchner



Andreas Lerchner, Leiter Kommunikation und Produktdesign, Datatrain GmbH

Immobil ist das Produkt, digital der Wandel – Vier Fragen an Philip Laukart, Geschäftsführer der WeWash

Immobil sind die Produkte, sind die Gebäude unserer Branche. Mobil ist der Wandel, die Veränderung, die Zukunft. Der Wandel ist digital. Wie bringen wir beides zusammen? Wohnungswirtschaft-heute.digital stellt Fragen zur Branche, Fragen zum Wandel – heute an Philip Laukart, Geschäftsführer der WeWash



Philip Laukart – Geschäftsführer der WeWash GmbH.
Foto: WeWash

1. Die Digitalisierung hat bewiesen, dass damit nachhaltig Zeit und Geld gespart werden kann. Warum tut sich die Wohnungswirtschaft teilweise noch schwer, die entscheidenden Schritte zu gehen?

Philip Laukart: Die Wohnungswirtschaft und Immobilien sind von langfristigen Investitionszyklen geprägt. Bestehende Prozesse, auch wenn sie nicht optimal funktionieren, werden daher nur sehr langsam hinterfragt und verändert. Fehlender Handlungsdruck, besonders in Ballungsgebieten, verlangsamt die Entwicklung ebenfalls. Doch der Digitalisierungstrend zeigt in die richtige Richtung.

2. Was hat sich im Bereich Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft in den letzten Jahren getan?

Philip Laukart: In den vergangenen Jahren sind zahlreiche PropTech-Unternehmen entstanden. Wir merken deutlich, dass ihnen auf Veranstaltungen und in den Medien immer mehr Raum gegeben wird und das große Potential der neuen Technologien endlich erkannt wird.

3. Welchen Einfluss hat dabei das Internet of Things?

Philip Laukart: Bezogen auf das Internet of Things wird die Digitalisierung vielfach noch als Spielerei angesehen, Investitionen werden daher eher zurückhaltend angegangen. Dabei können Verwalter und Wohnungsunternehmen bereits heute mit geringem Aufwand Prozesskosten senken und echten Mehrwert und Nutzen für die Mieter generieren.

4. Welche Trends und Potentiale sehen Sie in den kommenden Jahren?

Philip Laukart: Der Automatisierungsgrad wird durch die Digitalisierung deutlich ansteigen. Neue Servicemodelle werden entstehen, die ein langfristiges Wachstum versprechen. Eine in sich geschlossene User Journey wird hierbei entscheidend sein, damit der Nutzen die Investitionsrisiken deutlich übertrifft. Da immer häufiger ganzheitliche Anwendungen nachgefragt werden, werden Kooperationen zwischen Anbietern weiter zunehmen, um Kunden das optimale Produkt anbieten zu können.

Herr Laukart, vielen Dank für das Gespräch



DAS BUCH ÜBER WILDBIENEN & BLÜHPFLANZEN

Jeder kann zum Wildbienen-Helfer werden und damit zum Erhalt unserer Artenvielfalt beitragen.

Kaum einer kennt sie – ihre Vielfalt ist atemberaubend. Auch in unseren heimischen Gärten. Aber: Die unersetzlichen Bestäuber sind ernsthaft bedroht. Wie jeder von uns Wildbienen helfen kann, steht in diesem Buch.

Wie erkenne ich Wildbienen und welche Pflanzen brauchen sie? Das sind die Themen dieses Buches. Nach Monaten gegliedert, führt es durch die Wildbienensaison. Es schärft den Blick auf die teilweise recht unscheinbaren Wildbienenarten und auf unsere heimischen Blühpflanzen.

Es macht jeden – der will – zum Wildbienenhelfer. Denn letztlich kann man nur schützen, was man kennt.

Ein Buch für Entdecker und alle, denen unsere Artenvielfalt am Herzen liegt.

Anja Eder / 248 Seiten / Hardcover / Verlag: TiPP 4 GmbH / Rheinbach

Bestellungen unter:
www.schleswig-holstein.sh/kiosk/wildbienenhelfer

Darüber informiert Sie dieses Buch:

- Vorkommen und Flugzeit heimischer Wildbienen
- Blütenbesuch / Lebensraum / Lebensweise
- Originalgröße der Bienen als Grafik
- Blühmonat wichtiger Bienenpflanzen
- Angabe über Nektar- und Pollengehalt
- Die wichtigsten, heimischen Blühpflanzen für oligolektische Wildbienen
- Nisthilfen / Kuckucksbienen / invasive Pflanzen

Mit dem Kauf dieses Buches unterstützen Sie das Projekt „Zukunft für Wildbienen & Co“ der Deutschen Umwelthilfe. Ein Euro je Exemplar wird gespendet.

SAP aus der Steckdose: Optimiert für die Immobilienwirtschaft

Um eine professionelle Verwaltungssoftware kommt kaum eine Immobilienverwaltung mehr herum – zu groß ist ansonsten die Fehleranfälligkeit, zu ineffizient die täglichen Arbeitsprozesse. Der Name SAP fällt in diesem Zusammenhang meist als erstes, doch in ihrer Grundform ist die Software nur für wenige immobilienwirtschaftliche Unternehmen geeignet.



Der Weltmarktführer von ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning), also von Software, mit der alle relevanten Unternehmensressourcen geplant und gesteuert werden, ist der deutsche Anbieter SAP – und das aus gutem Grund. SAP bietet eine umfassende, logisch strukturierte Lösung, mit der sich Prozesse bis ins kleinste Detail abbilden lassen und ist außerdem individuell auf Kundenbedürfnisse anpassbar.

Doch diese enormen Vorteile kommen nicht ohne Nachteil: SAP ist komplex und seine Softwarestruktur nur für Fachleute zugänglich. Unternehmen ohne spezielle IT-Abteilung werden beim Versuch, eine Anpassung vorzunehmen, nicht selten ihr System lahmlegen. Dazu kommt, dass SAP in der Anschaffung sehr teuer und deshalb tendenziell nur für Großunternehmen rentabel ist.

Der restliche Teil der Immobilienwirtschaft muss jedoch nicht verzagen: Auch allen anderen Unternehmen steht die Nutzung von SAP offen – sie müssen lediglich auf Partner zurückgreifen. Denn spezialisierte Anbieter von immobilienwirtschaftlichen Softwarelösungen liefern gewissermaßen SAP aus der Steckdose. Das bedeutet, dass der Softwaredienstleister das Grundgerüst von SAP bereits den Anforderungen der Immobilienwirtschaft angepasst hat, sodass es zentrale Elemente, wie beispielsweise Mietwesen, Mieterwechsel oder Nebenkostenabrechnung beinhaltet. Das Immobilienunternehmen muss keine Einstellungen mehr vornehmen, kann unternehmensspezifische Faktoren aber in einem gesetzten Rahmen einfließen lassen.

Um hohe Anschaffungskosten zu vermeiden, kann die immobilienwirtschaftliche SAP-Lösung lizenziert und für eine Grundgebühr über einen ASP (Application Service Provider) zur Verfügung gestellt werden. Die Software läuft also nicht in-house, sondern in einem externen Hochsicherheitsrechenzentrum und wird vom Immobilienunternehmen über das Internet angesteuert. Mit SAP aus der Steckdose können immobilienwirtschaftliche Unternehmen die Vorteile von SAP erschließen, ohne die Nachteile in Kauf nehmen zu müssen.

Thomas Pilz



Thomas Pilz
Leiter KompetenzCenter
SAP-Anwendungen der DKB
Service GmbH, Verantwortlicher für DKB@win

Immobilie 4.0: Digitale und flexible Arbeitswelten verändern zunehmend Bürogebäude - Planung orientiert sich an Nutzerbedürfnissen

Luftige Sitzcken, Desk-Sharing, Gastronomie, Fitness, Coworking, Spracherkennung – und vor allem Schönheit: Der Wunsch von Unternehmen und Mitarbeitern nach agilen, gesunden und digitalen Arbeitswelten verändert immer mehr die Architektur von Büroimmobilien. Das stellt das deutschlandweit tätige Beratungs- und Architekturunternehmen CSMM fest.



Auch in der Bürowelt soll der Nutzer sich wohlfühlen. Foto: formfotograf

„Nicht zuletzt der Coworking-Boom führt zu einer neuen Ära nutzerzentrierter Architektur. Im Mittelpunkt stehen die Bedürfnisse der Fachkräfte nach kreativem und kommunikativem Arbeits- und Gestaltungsraum. Dies spiegelt sich in lichterem Raumhöhen, einer durchdachteren Gebäudetechnik und großzügigeren Gebäudetiefen wieder. Nach der durch statische Computerarbeit geprägten Immobilie 3.0 verändert die fortschreitende Digitalisierung die Immobilien. Die Immobilie 4.0 bildet den physischen Knotenpunkt in einer digital vernetzten Arbeitswelt und zeichnet sich durch einen hybriden Nutzungsmix und ihre urbane Erlebnisqualität aus“, erklärt Dr. Dewi Schönbeck, Direktorin bei CSMM.

Nutzer im Fokus: Wunsch nach Nutzungsvielfalt fordert die Architektur heraus

Die Qualität von Büroimmobilien definiert sich laut Schönbeck im Jahr 2018 mehr denn je über die Nutzungsqualität. „Bei ersten Objekten wurde in den vergangenen Monaten bereits mit Experten für User-Experience gearbeitet. Ähnlich wie bei Webseiten ergründen und testen Fachleute Arbeits- und Bewegungsabläufe, um von vornherein festzustellen, ob eine Büroimmobilie im Arbeitsalltag funktioniert“, erklärt die Architektin. Planer gestalten Büroimmobilien wie im Städtebau als funktionierendes Ökosystem. „Das

wichtigste im Büro sind für Unternehmen die Mitarbeiter. Gerade Fachkräfte haben heute jedoch hohe Ansprüche an ihre Arbeitsumgebung.“ Ähnlich wie im Städtebau ein struktureller Mix von Arbeit, Freizeit und Wohnen städtische Urbanität schafft, erzeugt in Bürokomplexen eine Mischung aus Flächen für Arbeit, Freizeitangeboten, Handel und temporärem Wohnen eine immanente Urbanität, nach der sich nicht zuletzt die Generationen Y und Z sehnt.

Mehr Immobilienwert durch App & Co.: weiche Faktoren auf dem Vormarsch

Weiche Faktoren wie die Immobilienmarke und Services bis hin zu Erlebnissen bestimmen zunehmend den Immobilienwert. Diesen Trend belegen beispielsweise die Integration von Kinderbetreuung, Concierge Points oder Food-Truck-Kooperationen im Gebäude. Auch verbessern immer öfter speziell für die jeweilige Immobilie entwickelte Apps die Nutzung des Objekts und der objektnahen Dienstleistungen. Sie bündeln für die jeweilige Büro- und Gewerbeimmobilie zugeschnitten digitale Dienste – von der Raumbuchung über Materialbeschaffung und Parksystem bis hin zu hausinternen Pinnwänden für Kommunikation und Austausch.



Dr. Dewi Schönbeck, Direktorin bei CSMM. Foto: Eva Jünger

– benötigt vor allem Flexibilität. In der Konsequenz setzen Architekten bei der Büroplanung verstärkt auf loftartige Grundrisse und Raumhöhen. Aktuelle Beispiele für solche Büroentwicklungen sind der „iCampus“ im Werksviertel, die „Bavaria Towers“ und das „Olympia Business Center“ der Bayern Projekt GmbH in München, „Spree One“ in Berlin, das „ONE“ in Frankfurt oder das „Alphabeta“ in London. Die Devise lautet: weg von Gebäuderiegeln, die primär für Büros in Zellenstruktur zugeschnitten sind, hin zu mehr Raumtiefe. Auch auf Festeinbauten wird bereits in der Planung so weit wie möglich verzichtet.

Lilla Lázár

Bewusster Mietermix und neue Betreibermodelle

Damit das Büro- und Arbeitsklima stimmt, nehmen Projektentwickler und Vermieter laut CSMM ebenso verstärkt Einfluss auf die Mieterzusammenstellung. „In der Nachbarschaft haben wir den Fall, dass der Vermieter keine geschlossenen Betriebskantinen zulässt, weil er eine offene Bürokultur im Gesamtkomplex haben möchte. Auch bei der Zusammensetzung der Mieter wurde so kuratiert, dass die Atmosphäre stimmt“, erläutert Schönbeck. Dadurch wiederum verändern sich Betreibermodelle. Der Vermieter von heute stellt nicht einfach nur Arbeitsflächen zur Verfügung, sondern entwickelt mit den Architekten für Zielgruppen komplette Immobilienkonzepte – er kreiert bestenfalls ganzheitliche Arbeitserfahrungen.

Office as a Service: Coworking definiert Sicht auf Räume neu

Die Coworking-Bewegung zählt laut Schönbeck zu den maßgeblichen Katalysatoren hybrider Immobilienkonzepte. Beim Coworking ist die Symbiose aus Lebens- und Arbeitswelt eine Triebfeder. „Space as a Service“ – also das flexible Angebot von Raumnutzung und anliegenden Dienstleistungen nach Bedarf

Weitere Informationen im Internet unter:
www.cs-mm.com

In drei Stufen zur digitalen Immobilienverwaltung

Wer sich der Digitalisierung verweigert, wird langfristig untergehen. Das haben mittlerweile die meisten Verwalter erkannt und versuchen die entsprechenden Weichen zu stellen. Doch das Thema ist komplex – häufig ist unklar, wie die Digitalisierung anzugehen ist. Eine Untergliederung der Thematik in drei Stufen schafft Struktur und bietet praxisorientierte Handlungsanweisungen.



Die Immobilienverwaltung ist weit davon entfernt, eine analoge Branche zu sein. Etablierte Verwaltungsprogramme gibt es schon seit Jahrzehnten, zusätzlich werden Insellösungen für einzelne Aspekte eingesetzt. Trotzdem ist die Entwicklung eines digitalen Geschäftsmodells noch in weiter Ferne - obwohl es der Schlüssel für eine langfristig profitable Immobilienverwaltung ist. Die casavi GmbH, Anbieter einer Service-Plattform für die digitale Immobilienverwaltung, untergliedert die nötigen Veränderungen in drei Stufen: Digitalisierung der Information, Digitalisierung der Interaktionen und die digitale Integration aller internen und externen Geschäftsprozesse. Ein strukturiertes Vorgehen anhand dieser Stufen hilft dabei, die Transformation zu organisieren und sicherzustellen, dass auch die Mitarbeiter den Weg mitgehen.

Digitalisierung der Information

Im ersten Schritt müssen alle Dokumente und Informationen digitalisiert werden. Dazu zählt auch das Scannen der Eingangspost. Das garantiert eine elektronische Weiterverarbeitung, durch die dauerhaft auf Papier verzichtet werden kann. Darüber hinaus wird so die Auffindbarkeit von Dokumenten vereinfacht. Dabei ist es wichtig, sich mit den bestehenden Geschäftsprozessen und deren Digitalisierungspotenzial zu befassen und diese zu dokumentieren und standardisieren. „Die Digitalisierung aller Informationen nimmt zwar initial viel Zeit in Anspruch, doch die Investition lohnt sich. Durch die elektronische Bearbeitung arbeiten wir deutlich effizienter“, berichtet Sven Keussen, Sprecher der Firmengruppe Rohrer mit Standorten in Berlin und München. Um selber ausschließlich digitale Information zu generieren, müssen entsprechende Lösungen eingeführt werden: eine ERP-Software für die Buchhaltung, ein Vorgangsmanagement für die Dokumentation und Bearbeitung von Geschäftsvorfällen, ein Portal für die Bereitstellung von Informationen an Dritte und Apps zur digitalen Wohnungsübergabe und Gebäudeinspektion.

Digitalisierung der Interaktion

Der größte Zeitfresser im Arbeitsalltag sind Kommunikationsaufwände zwischen Verwaltung und Mietern sowie Dienstleistern aber auch die interne Kommunikation. Die Digitalisierung der Interaktion ist eine grundlegende Voraussetzung, um diese kostenintensiven Faktoren zu optimieren. Dazu wird die Kommunikation von Telefon oder Post auf elektronische Medien verlagert. Das ermöglicht eine asynchrone Bearbeitung und schafft häufig einen Workflow, der bisherige Zwischenschritte automatisiert, wie etwa die Zuordnung von Anfragen an einen zuständigen Mitarbeiter. Weiter wird die digitale Interaktion durch die Einführung eines Ticketmanagements gefördert. „Alle Abläufe, ob intern oder extern, werden mit unserem Ticketmanagement erfasst und bearbeitet. Ohne weitere Interaktion weiß dadurch jeder Mitarbeiter, was er wann zu tun hat“, erklärt Roland Weber, Geschäftsführer der Dipl. Ing. Schober u. Weber Immobilienverwaltung GmbH. Die Digitalisierung der Interaktionen rund um die Immobilie steigert Transparenz und Messbarkeit, führt zu einer höheren Standardisierung und gewährleistet damit eine konstante Qualität, auch bei größeren Teams.

Digitale Integration aller internen und externen Geschäftsprozesse

Um den Automatisierungsgrad noch weiter zu erhöhen, werden im dritten Schritt die zur digitalen Interaktion eingesetzten Systeme integriert. Grundlage hierfür sind offene und flexible Teilsysteme sowie Abläufe, die Veränderungen in den Unternehmensprozessen ermöglichen. Das erlaubt eine vollständig digitale und unternehmensübergreifende Prozesskette. So kann beispielsweise eine kleinere Schadensmeldung automatisch vom System erfasst und durch Buchung eines Handwerkers bearbeitet werden. Dieser erhält einen zeitlich begrenzten Zugang zum Gebäude, das er durch Nahfeldkommunikation (NFC) per Smartphone betreten kann. Der Mieter wird dabei in Echtzeit per App über alle Schritte informiert. Nach Abschluss der Arbeit empfängt das System die Rechnung des Handwerkers und führt eine korrekte Verbuchung und automatisierte Zahlung durch.

Wie viele andere Dienstleistungsbranchen hat auch die Verwaltungsbranche einen hohen Anteil an manuellen Prozessen, die im Zuge der Digitalisierung zunehmend automatisiert werden. Verwalter, die frühzeitig auf diese Automatisierung und in weiterer Folge auch auf die Möglichkeiten künstlicher Intelligenz setzen, werden in einem durch Konsolidierung geprägten Marktumfeld signifikante Wettbewerbsvorteile entwickeln.

Peter Schindlmeier



Peter Schindlmeier ist Geschäftsführer der casavi GmbH



Clevere Lösungen von Profis für Profis: Roto ist „Smart Home ready“

Dachfenster und Ausstattung per Sprachbefehl steuern? Mit Lösungen von Roto ist das kein Problem mehr. Roto bietet vielfältige Lösungen an, um Dachfenster und Ausstattung in bestehende oder neue Hausautomationssysteme einzubinden. Sie schützen selbst bei Abwesenheit der Hauseigentümer sicher vor Witterungseinflüssen und Einbrechern und sind bei einer Modernisierung jederzeit schnell und einfach zu installieren.

Weitere Informationen unter:



Digitalisierung: Mittelständische Immobilienunternehmen drohen sich selbst auszubremsten – ergab eine BFW-Umfrage

„Es gibt keinen Königsweg bei der Digitalisierung, den die Immobilienunternehmen gehen können. Je länger wir mit den notwendigen Investitionen warten, desto größer werden Investitionskosten und –risiken. Deshalb müssen die Unternehmen jetzt den Aufbau von internem digitalen Know How angehen“, appellierte BFW-Präsident Andreas Ibel in Berlin an die mittelständische Immobilienbranche. Ibel stellte hier die Ergebnisse einer BFW-Umfrage zur Digitalisierung unter mittelständischen Immobilienunternehmen mit dem Titel „Das Digitalisierungsparadoxon“ vor.



Diese hat der BFW gemeinsam mit dem BFW-Digitalisierungsbeirat erstellt, der durch Andreas Beulich (BFW), Dr. Thomas Götzen (Interboden) und Raymon Deblitz (T-Systems) vertreten wurde.

„Abgesehen von einer kleinen Gruppe digitaler „Frontrunner“ haben die meisten Unternehmen erst digitale Grundlagen umgesetzt“, so Ibel. Als größte Hürden geben die Unternehmen hierfür hohe Kosten, Zeitmangel und fehlendes qualifiziertes Personal an. Trotzdem wollen 77% der Unternehmen derzeit keine zusätzlichen Mitarbeiter einstellen; 54% haben keinen Umsetzungsplan für die Digitalisierung. Die Budgets sehen ebenfalls nur geringe Investitionen in diesem Bereich vor. „Die Umfrage ergibt, dass die Unternehmen große Erwartungen an die Digitalisierung haben. Sie investieren aber noch zu wenig in eigene Spezialisten und in die notwendigen Technologien. So können die vorhandenen Potentiale nicht erkannt und genutzt werden“, resümierte Ibel.

Dieses „Digitalisierungsparadoxon“ zeigt: „Die Umsetzung der Digitalisierung in der Immobilienbranche ist von Widersprüchen geprägt. Die Unternehmen drohen sich selbst auszubremsten. Dabei verkennt die Mehrheit das große Potenzial, das die Digitalisierung für das Entwickeln neuer Geschäftsmodelle bietet“, so Ibel weiter. So glauben 70 % der Verwalter und Bestandshalter sowie 56 % der Bauträger und Projektentwickler nicht daran, dass sie durch die Digitalisierung neue Geschäftsfelder erschließen können. Ibel plädierte für einen stärkeren Austausch mit anderen Immobilienunternehmen und anderen Branchen, die sich als digitale Vorreiter hervorgetan haben. „Vor allem aber brauchen wir eine neue Fehlerkultur und Mut zur Veränderung! Nur so können wir die notwendigen Veränderungen in Angriff nehmen, bevor wir durch äußere Umstände dazu gezwungen werden.“

Marion Hoppen

BFW-Digitalisierungsbeirat

Der BFW Digitalisierungsbeirat wurde im Jahr 2017 gegründet und setzt sich mittlerweile aus zehn Unternehmen zusammen. Dazu zählen die BFW-Mitgliedsunternehmen BAUWENS, Interboden, Dornieden, Strenger Gruppe, Drees & Sommer sowie die Industrieunternehmen BOSCH, T-Systems und Vattenfall sowie das Startup ANIMUS und die Deutsche Kreditbank AG.

Aareon Forum 2018: Digitales Wertschöpfungspotenzial nutzen

IT-Entscheider und -Anwender treffen sich am 27. und 28. November 2018 in Hannover auf der größten wohnungswirtschaftlichen Veranstaltung in Deutschland. Der Besuch des Aareon Forums im Convention Center der Deutschen Messe lohnt sich: Branchenexperten zeigen praxisnah, welches Wertschöpfungspotenzial im effektiven Zusammenspiel der Lösungen des digitalen Ökosystems Aareon Smart World liegt. Aktuelle Trends und ihr Mehrwert für die Branche werden beleuchtet.

27. und 28. November 2018
in Hannover

Aareon Forum

Innovation. Information. Interaktion.

© Aareon 2018

Am zweiten Veranstaltungstag, dem 28. November, finden zusätzlich das Expertentreffen für SAP®-Lösungen und Blue Eagle sowie erstmals der RELion Kundentag statt. Für die parallel zum Aareon Forum verlaufenden „Tage der Energiewirtschaft“ ist dieses eine Plattform, um sich mit der Aareon-Community zu vernetzen.

Inspirierende Impulsvorträge zu den Themen Big Data und Design Thinking

Big Data ist in aller Munde. Keynote Speaker David Kriesel gibt spannende Einblicke in „Was Big Data wirklich ist.“ Der Informatiker und Data Scientist mit den Schwerpunkten Machine Learning, Schwarmverhalten, verteilte Systeme und neuronale Netze bietet auf unterhaltsame Weise überraschende, aber auch zum Nachdenken anregende Einsichten.

Dr. Mehdi Javadi, Design-Thinking-Experte bei Aareon, beschreibt anhand von Praxisbeispielen, welchen Mehrwert die agile und nutzerzentrierte Arbeitsmethode Design Thinking bei der Entwicklung und Gestaltung eines Produkts bieten kann.

Digitale Innovationen: Lösungen immer intuitiver

Das neue Wodis Sigma Release 10 hilft Kundenbeziehungen smarter, schneller und vernetzter zu gestalten. Die Funktionalitäten zur Kundenkommunikation werden mit dem Modul „Kundencenter“ deutlich erweitert. Wodis Sigma unterstützt damit ein intuitiveres Arbeiten und eine schnellere Auskunftsfähigkeit in der Kundenbetreuung.

Unternehmen, die SAP®-Lösungen und Blue Eagle einsetzen, können durch die Integration von CRM-Lösungen ihren Kundenservice weiter ausbauen und mit Mobile Services ihren Mitarbeitern die Arbeit vereinfachen. Oberflächen lassen sich durch State-of-the-Art-Technologien jetzt noch bedarfsorientierter und personalisierter ausführen.

Nutzer von RELion können von der Vernetzung der ERP-Lösung mit der Aareon Smart World profitieren. Das neue Release 10 bietet in Verbindung mit den digitalen Lösungen von Aareon ein größeres Leistungsspektrum für die Kunden sowie eine effizientere Prozessgestaltung.

Des Weiteren präsentiert Aareon mit ihrem Kooperationspartner Immomio ein derzeit einzigartiges Angebot für digitales Mietinteressentenmanagement. Die Kombination von Aareon ImmoBlue Pro und Immomio ermöglicht Wohnungen schneller und zielgerichteter an die passenden Interessenten zu vermieten und alle Prozesse um die Vermietung effizienter zu gestalten.

In Fachvorträgen und Workshops erhalten die Teilnehmer zahlreiche Impulse, wie sie die Neuerungen in den ERP-Systemen und digitalen Lösungen sinnvoll und schnell im Tagesgeschäft anwenden können.

Erfolgsfaktor Integration: Vorteil Digitale Plattform

Bei dem immer komplexeren Angebot von nutzbringenden digitalen Lösungen für die Immobilienwirtschaft – zunehmend auch aus dem PropTech-Umfeld – ist die nahtlose Integration neuer IT-Lösungen in die bestehende Systemlandschaft von zentraler Bedeutung. Technischer Dreh- und Angelpunkt dafür ist eine digitale Plattform, auf der ERP-Systeme und weitere digitale Lösungen optimal zusammenspielen. Die Lösungen der Aareon Smart World sind auf einer solchen Plattform verknüpft, die künftig auch für IT-Lösungen anderer Anbieter genutzt werden kann.

Alles in allem erwarten die Teilnehmer zwei intensive und gewinnbringende Tage auf dem Aareon Forum. Natürlich bleiben auch genügend Zeit und Gelegenheit für Austausch und Networking in der Community – in den Pausen, in der begleitenden Fachausstellung und beim abendlichen Get-together.

Stefanie Meik, Aareon AG

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.aareon-forum.de



LEITUNGSWASSERSCHÄDEN IN TROCKENEN TÜCHERN

"Im Fall eines Rohrbruchs steht nicht nur meine Wohnung unter Wasser, sondern auch ich auf der Straße."
Mieter aus Dortmund



EINBRUCH-
SCHUTZ >>

BRAND-
SCHUTZ >>

LEITUNGS-
WASSER-
SCHÄDEN >>

NATUR-
GEFAHREN >>

SCHIMMEL-
SCHÄDEN >>