

9. Ausgabe / Juni 2022

# CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

**Neue Partnerschaften – Zusammenarbeit für den gemeinsamen Erfolg**

**Immo-Office:**

**Die Anwendung für die Digitalisierung von Prozessen in der Wohnungswirtschaft**

**Was wären wir ohne Wasser?**



# INHALT

---

## 03

NEUE PARTNERSCHAFTEN -  
ZUSAMMENARBEIT FÜR DEN  
GEMEINSAMEN ERFOLG

## 05

IMMO-OFFICE:  
DIE ANWENDUNG FÜR DIE  
DIGITALISIERUNG VON PROZESSEN IN  
DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

## 10

WAS WÄREN WIR OHNE WASSER?

Erläuterungen



Klickbarer themenbezogener Link



Video-Link



Webinar



# Vorwort

**Liebe Leser:innen,**

oft spricht die Tagespresse vom Sommerloch – eine Phase in der Mitte des Jahres, in der es scheinbar weniger zu berichten gibt als in anderen Jahreszeiten.

Dieser Zeitraum ist an der Wohnungswirtschaft in den Vorjahren gefühlt vorüber gegangen. Es gab immer etwas zu berichten. Für die Sommerausgabe des CR Magazins habe ich jedoch lange Zeit den Eindruck gehabt, dass die Artikelmenge dürftiger ausfällt als gewohnt. Umso mehr freue ich mich, dass wir über mehrere neue, interessante Partnerschaften berichten können. Außerdem informieren wir über einen langjährigen Dienstleister der Branche, mit dem wir unsere Zusammenarbeit ebenfalls ausweiten wollen. Und meine persönlichen Recherchen zu „Wasser“ möchte ich Ihnen ebenfalls nicht vorenthalten – seien Sie gespannt was dieses Thema mit der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zu tun hat.

Auf einen sonnigen und nicht zu trockenen Sommer.

---

**Nun wünsche ich Ihnen viel Freude mit der aktuellen Ausgabe unseres  
CR Magazins.**


Ihr  
*Marcus Schmidt*



# Neue Partnerschaften - Zusammenarbeit für den gemeinsamen Erfolg





***Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ist ein  
Fortschritt, Zusammenarbeiten führt zum Erfolg***

sagte bereits Henry Ford (amerik. Großindustrieller, 1863-1947). Diese Philosophie verfolgen wir von der Conresult ebenfalls, wie auf unserer Partnerseite  zu sehen ist. Im Folgenden stellen wir drei neue Partnerschaften vor:

## **Immomio GmbH**

Das Portal für die Wohnungssuche und Bewerbung „Immomio“ ist in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft schon seit geraumer Zeit etabliert. Anders als bei anderen Immobilienportalen müssen Interessenten bei Immomio nicht aktiv nach Wohnungen suchen, sondern erhalten Vorschläge von Vermietern.

Wir berichteten in unseren Newslettern über die Immomio GmbH erstmalig im September 2016, als sich das Unternehmen noch in einer frühen Phase eines Startups befand. 

Und auch 2020 informierten wir unsere Abonnenten über eine wichtige funktionale Ergänzung, den digitalen Mietvertrag (DMV) unseres Partners. 

Wir installieren und richten den sogenannten Rückkanal und/oder den DMV für den bidirektionalen Austausch zwischen Wodis Sigma und Immomio ein. Die geschieht mittels der von Immomio zur Verfügung gestellten Rest-API.

## **wowiconsult GmbH**

Die wowiconsult GmbH mit Sitz in Mühlhausen im Täle bei Stuttgart ist ein Software- & Dienstleistungsunternehmen für das technische Bestandsmanagement in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.


mevivo ist eine Softwarelösung für das Gebäude- und Bestandsmanagement.

Als „technisches ERP-System“ verknüpft sie sämtliche Unternehmensbereiche miteinander.


Auch für die Kunden der wowiconsult GmbH ist ein bidirektionaler Austausch zwischen der eigenen Softwarelösung und dem im Einsatz befindlichen ERP-System wichtig. Speziell im Bereich der Verkehrssicherung, bei der Mängel aufgenommen, weitergemeldet, behoben und rückgemeldet werden, ist diese Anbindung besonders wertvoll.




Beide Systeme sind somit immer auf dem gleichen Informationsstand, wodurch Fehler vermieden werden können.

„Die Schnittstelle ermöglicht es, dass wir unseren Kunden aus der Wohnungswirtschaft eine durchgängige Lösung für die Verkehrssicherung und weitere digitale Prozesse bieten können“, freut sich Herr Oliver Häcker (Geschäftsführer der wowiconsult GmbH). 

### **Lizardis GmbH**

Die Lizardis GmbH ist nicht in der Immobilienwirtschaft zuhause, dafür jedoch branchenübergreifend im Umfeld der Datenanalyse. Sie bezeichnen sich selbst als Daten-Enthusiasten & Analyse-Spezialisten. Sie unterstützen bei der Digitalisierung rund um die Themen Datenanalyse und -integration, CRM sowie Prozesse. 

Uns und somit auch allen unseren AppRE Controlling-Kunden  hilft dies, weil sie mit dem von Lizardis entwickelten Produkt JoMash volle Flexibilität in der Oberflächendarstellung und mehr Informationen mit weniger Klicks bekommen. Benutzer erhalten eine intuitive und leicht zu bedienende Oberfläche für Ihre Reporting- und Controllinglösung.



**Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit den neu gewonnenen Partnern.**





## Die Anwendung für die Digitalisierung von Prozessen in der Wohnungswirtschaft.



### Mit immo-office dem digitalen Wandel begegnen

*Die digitale Transformation durchdringt zunehmend alle gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereiche. Gewohnheiten und Bedürfnisse haben sich im Privat- sowie im Geschäftsleben dem Wandel angepasst. Die Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft stehen vor der Herausforderung, diesen Veränderungsprozess mitzugehen, Arbeitsabläufe und Unternehmensstrukturen so aus der analogen in die digitale Welt zu überführen, dass der Austausch von Daten und Informationen medienbruchfrei möglich ist.*

immo-office stellt Lösungen zur Verfügung, mit denen die Digitalisierung von Prozessen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft vereinfacht wird. Seit über 13 Jahren wird die Software der immo-portal-services GmbH entwickelt und an die Bedürfnisse der Branche angepasst. Der ursprünglich aus der PropTech Szene stammende Gedanke, jeden noch so individuellen unternehmenseigenen Prozess digital abzubilden, gilt auch als Leitfaden der webbasierten Plattform immo-office.

Ein Vorteil der immo-office Lösung liegt in der Vernetzung und Kompatibilität mit der vorhandenen IT-Infrastruktur der Kunden. immo-office stellt keine Insellösung dar, sondern kann an das vorhandene ERP- und Archivsystem angebunden werden. Auch Eigenentwicklungen und Drittsysteme sind aufgrund vorhandener Schnittstellenkompetenz zu integrieren. immo-office verfolgt den Ansatz, Prozesse miteinander zu vernetzen und entsprechend auch externe Geschäftspartner anzubinden, wie z. B. Handwerksbetriebe, Versicherungen oder Messdienstleister. So ist die Integration jedweder Applikation der Conresult GmbH möglich.

### etablierte vs. neue Lösungen: immo-office wächst mit

Mit der Digitalisierung des Instandhaltungsprozesses bei einem Wohnungsunternehmen im Jahr 2009, welches bis heute durch das Hamburger Unternehmen betreut wird, gewann das Prozessportal mehr und mehr an Bedeutung. Durch zahlreiche Entwicklungsprojekte haben sich Kernprozesse herauskristallisiert, die nun digital abgebildet werden können.



So entstanden insgesamt fünf immo-office Module (Instandhaltung, Verkehrssicherung, Mieterwechsel, Kundenmanagement und Rechnungseingang), die durch Add-ons ergänzt und komplettiert werden können. Vorteil der Lösung ist, dass sie sich an die individuellen Unternehmensabläufe und Protokollierungsprozesse anpassen kann. Und sollten unternehmenseigene Prozesse überarbeitet werden oder der ERP-Systemanbieter wechseln, ist eine Prozessanpassung möglich. Vor Implementierung einer Lösung werden die technischen Gegebenheiten eruiert, wie z. B. welche mobilen Endgeräte zum Einsatz kommen, welches Archivsystem eingebunden werden kann und welche Informationen über das ERP-System ausgetauscht werden müssen. Ebenso wird die Spezifik des jeweiligen Prozesses genau analysiert, damit sich die einzelnen Prozessschritte in der Anwendung wiederfinden. Für jedes Wohnungsunternehmen entsteht eine Softwarelösung, welche die individuellen innerbetrieblichen Prozesse widerspiegelt.

### **Kernprozesse digitalisieren**

Die digitale Gestaltung der wohnungswirtschaftlichen Prozesslandschaft mit der Lösung immo-office ist stets auf die jeweiligen Unternehmen zugeschnitten. Im Laufe der Zeit sind viele Kundenanforderungen in die Softwarelösung eingeflossen und es sind standardisierte Module entstanden, die die wesentlichen Prozesse in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abbilden. Diese Bausteine werden dann so konfiguriert, dass sie die Einzigartigkeit der Prozesslandschaft des Kunden annehmen. Die folgenden immo-office Module, die auch miteinander vernetzt werden können, unterstützen bereits bundesweit 100 immobilienwirtschaftliche Unternehmen in den Größenordnungen von 800 bis 100.000 Einheiten.

### **Instandhaltung**



Die Beauftragung und Abwicklung von Instandhaltungsarbeiten lassen sich über die immo-office Instandhaltung abwickeln. Die Handwerker werden individuell angebunden und können ihre Aufträge im Handwerkerportal verwalten bis hin zur Rechnungsstellung. Als Webanwendung lässt sich die Lösung bei den Handwerksunternehmen problemlos einrichten und mit eventuell vorhandenen Systemen verknüpfen. Die immo-office App ermöglicht zudem eine mobile Auftrags- und Rechnungsbearbeitung.



## Verkehrssicherung

Die digitale Abwicklung der Verkehrssicherungspflichten bietet Rechtssicherheit und eine zentrale Dokumentation der Begehungen an. In Verbindung mit der App können die Prüfungen von der zuständigen Fachkraft mobil durchgeführt, Zustände an Ort und Stelle dokumentiert und Fotos hinzugefügt werden. Ein Vorteil der Lösung liegt auch hier in der Vernetzung der Prozesse. Aus der Prüfung heraus, kann ein Instandhaltungsauftrag generiert werden.



## Mieterwechsel

immo-office bietet eine Lösung für den papierlosen Mieterwechsel an. Mit der Kündigung eines Mietvertrages werden alle notwendigen Folgeprozesse angestoßen. Die zuständige Person erhält in seinem individuellen Posteingang eine Mitteilung über die Kündigung mit allen notwendigen Formularen. Wohnungsabnahme und Wohnungsübergabe können per Tablet durchgeführt, die Protokolle digital unterzeichnet und alle am Prozess Beteiligten z.B. Energieversorger oder Handwerksbetriebe informiert werden.

## Kundenmanagement

Das Kundenmanagement ist ein digitales Tool zur zentralen Aufnahme und Bearbeitung von Anliegen der MieterInnen. Es kann als Instrument dienen, die Flut von Anfragen lückenlos zu erfassen, möglichst im Erstkontakt abzuarbeiten, stets auskunftsfähig zu bleiben und wenn nötig Aufgaben in die jeweiligen Fachbereiche zu delegieren. Die Digitalisierung in diesem Bereich begegnet der Dienstleistungsorientierung der immobilienwirtschaftlichen Unternehmen, die neben der reinen Versorgung mit Wohnraum immer mehr in den Vordergrund rückt.



## Rechnungseingang

Mit dem Rechnungseingang von immo-office wird eine Möglichkeit geschaffen, Rechnungen digital und transparent innerhalb der sich im Unternehmen befindlichen Prüfinstanzen zu bearbeiten.

Rechnungskopfdaten, Kontierungen, Rechnungstypen und sonstige Inhalte eingehender Rechnungen können automatisiert ausgelesen und erkannt werden. Der Zahlungslauf wird durch individuelle Workflows bestimmt und der Status der Rechnungen kann jederzeit eingesehen werden. Die Durchlaufzeiten der Rechnungen werden verkürzt. Skonto- und Zahlungsfristen können eingehalten werden.



## Individuelle Lösungen

Da Beratung, Entwicklung, Implementierung und Betreuung der immo-office Lösung in einer Hand liegen, ist es möglich, weitere unternehmensspezifische Prozesse zu digitalisieren. Da das Unternehmen seit der Gründung 2009 viele Individualprojekte durchgeführt hat, gibt es bereits vorhandene digitale Bausteine, die für die unterschiedlichsten Anforderungen der Wohnungsunternehmen genutzt werden können. Fehlt der entsprechende Baustein, kann er angepasst oder neu programmiert werden.



## Wie kommt die Lösung in die Wohnungsunternehmen?

Nach der Entscheidung meldet sich die Projektleitung bei der Ansprechperson im Wohnungsunternehmen und stimmt einen Termin zum Projektstartgespräch ab. Hier werden alle technischen und organisatorischen Gegebenheiten erfasst und theoretisch in die immo-office Lösung überführt. Mit diesen individuellen Maßen wird die Lösung anschließend angepasst, eingerichtet und weiterentwickelt. Die Schnittstelle zum ERP-System und zum Archivsystem wird eingerichtet, gegebenenfalls andere technologische Plattformen angebunden. Die Implementierung erfolgt stets in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden, sodass gewünschte Funktionalitäten in die Lösung einfließen können.





Nach der Einführung der Lösung und der Schulung der User bleibt die Betreuung der Kunden und AnwenderInnen (auch angeschlossene Handwerksbetriebe) in den Händen des Softwareunternehmens. Die Abteilung der Kundenbetreuung kümmert sich um alle Anliegen rund um das Prozessportal. Von der einfachen Supportanfrage bis zur Umsetzung komplexerer Anforderungen werden die Unternehmen auch nach den Projekten begleitet.

## **Digitalisierung bedeutet Vernetzung, Transparenz und Optimierung der Prozesse**

Die immo-portal-services GmbH sieht sich mit ihrer Software immo-office in erster Linie als Partner der Wohnungsunternehmen, so Geschäftsführer Volker Riedel: „Es ist wichtig, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft den Weg der Digitalisierung beschreiten und in Zusammenarbeit technologische Lösungen entwickeln, die die Prozesslandschaft der einzelnen Unternehmen nicht nur optimiert, sondern alle Prozessbeteiligten miteinander vernetzt.“



Volker Riedel & Roger Friebus (Geschäftsführer)

Unsere Kunden liefern die Prozesse, wir die digitalen Werkzeuge. Als mein Kollege Roger Friebus und ich als Inhaber und Gründer des Unternehmens uns vor vielen Jahren trafen, war das der gemeinsame Ansatz, den wir bis heute erfolgreich verfolgen. Wir verstehen unsere Lösung als Teil des digitalen komplexen Ökosystems der Wohnungswirtschaft, indem sich die Systeme gegenseitig bedingen und sich dynamisch immer wieder anpassen.“

immo-office ist in diesem System eine Softwarelösung, die sich auf die Digitalisierung von Prozessen und Arbeitsabläufen spezialisiert hat, um diese zu verschlanken, zu optimieren sowie transparenter zu gestalten. Sie vernetzt ProzessteilnehmerInnen mit dem Ziel, die Servicequalität der Wohnungsunternehmen zu steigern, Kommunikation effizienter zu gestalten, Daten schneller aufzubereiten und über mobile Endgeräte dort zur Verfügung zu stellen, wo sie gebraucht werden.


Dabei ist es wichtig, dass die digitale Transformation auch in den Köpfen der AnwenderInnen gefördert wird. Die immo-portal-services GmbH unterstützt ihre Kunden mit Schulungen, Workshops, Webinaren und einem jährlich stattfindenden Kundennetzwerktreffen, welches dem regen Austausch der immobilienwirtschaftlichen Unternehmen untereinander dient. Längst hat die Digitalisierung die Welt der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft erobert. Entscheidend ist es, die individuellen Ziele im Blick zu behalten und digitale Kompetenzen bei den Mitarbeitenden aufzubauen. So werden bestehende und zukünftige Arbeitsprozesse optimiert und wettbewerbsfähig gestaltet.



# Was wären wir ohne Wasser?

## *Bald hamstern wir Wassereis statt Toilettenpapier*

Haben Sie schonmal nach Wassermangel in Verbindung mit Immobilien- oder Wohnungswirtschaft gegoogelt? Tun Sie das mal – so viel brauchbare Ergebnisse finden sich da nicht!

Immerhin ist eines der ersten Suchergebnisse ein Bericht der LEG Immobilien SE mit der Überschrift „Richtlinie Wasser“. Neben der grundsätzlichen Verpflichtung der LEG sich mit verschiedenen Maßnahmen einem ressourcenschonenden Umgang mit Wasser zu widmen, wird auf dieser Webseite das LEG-Mieterhandbuch verlinkt, welches sich u. a. dem Thema „Wasser sparen“ verständlich und anschaulich widmet. 

Nun hat die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft derzeit mit anderen Themen zu kämpfen - Grundsteuerreform, Zensus und nun verstärkt auch mit der Aufrechterhaltung der Versorgungssicherheit (u. a. für Mieter), um nur die größten Aufwandstreiber zu nennen. Bei letztgenannter Herausforderung - der langfristigen und stetigen Sicherung der Grundbedürfnisse des Menschen - schließt sich der Kreis zum Thema Wasser. Viele denken bei Versorgungssicherheit zunächst an die Energiesicherheit, nicht jedoch an die ausreichende Versorgung mit genügend und sauberem Trinkwasser.





Die Erdoberfläche ist zu Dreiviertel mit Wasser bedeckt (ca. 71% von den Weltmeeren und zu ca. 3% durch Eisflächen); bei fast 98% dieses beträchtlichen Anteils handelt es sich um Salzwasser. Daraus erschließt sich, dass der größte Wasserpool der Erde für uns nicht nutzbar ist. Und es kommt noch besser. Ein äußerst geringer Teil des Süßwasservorrats der Erde ist für uns Menschen leicht zugänglich, da ein erheblicher Anteil in Form von Eis gebunden ist.\* Es ist davon auszugehen, dass der Wasserverbrauch parallel mit dem Wirtschaftswachstum ständig steigen wird. In der Regel wird der Anteil an „virtuellem Wasser“ bei den Verbrauchszahlen nicht berücksichtigt. Diese häufig unbekannte Bezeichnung beschreibt die Menge Wasser, welche für die Herstellung eines Produktes benötigt wird. Daraus resultiert, dass der pro Tag und Kopf Verbrauch im Durchschnitt von ca. 125 Litern auf 4000 – 5000 Liter steigt. Wie diese unvorstellbare Menge zustande kommt, ist mit einem einfachen Beispiel zu erklären: Der Anbau und die Produktion für eine einzige Tasse Kaffee verbraucht 140 Liter Wasser!\*\*

Wasser ist ein entscheidender Faktor bei Bau, Kauf oder Miete von Immobilien. Es ist davon auszugehen, dass in den nächsten Jahren das Interesse der Politik den Wasserverbrauch zu regulieren, steigen wird. In den USA wird bereits durch Nutzungsbeschränkungen oder Bauordnungen darauf eingewirkt. Für Wohnungsunternehmen, Privateigentümer und Mieter von Immobilien ist Wasser ebenfalls von außerordentlicher Bedeutung, da sie abhängig von Rohstoffen und der Ergiebigkeit an Standorten auf der ganzen Welt sind. Da an vielen Orten die erwähnte Versorgungssicherheit mit Wasser nicht oder nicht immer gewährleistet ist, bedroht dies somit auch alle Immobiliennutzer hierzulande. Es ist faktisch unausweichlich, dass Wasser eine ähnliche Kostenentwicklung nehmen wird wie Benzinpreise. Dieser Faktor muss entsprechend bei den Nutzungsphasen (von der Herstellung bis zum Abriss) einer Immobilie berücksichtigt werden.\*\*\*



Auch wenn ESG (Environmental Social Governance) schon seit Jahren branchenübergreifend größere Relevanz erlangt und in den SDGs (Sustainable Development Goals) zumindest „Sauberes Wasser und Sanitäreinrichtungen“ als ein Ziel für nachhaltige Entwicklung definiert wurde, ist das Thema entweder in den Hintergrund geraten oder bisher gänzlich außer Acht gelassen worden.

## **KPMG Studie aus Mai 2022 „Wo steht das Immobilienmanagement deutscher Unternehmen bei der Einbindung von ESG-Kriterien?“**



Wir sollten uns darüber bewusst werden, dass weder Daten noch Immobilien das Gold von Morgen sind, sondern H<sub>2</sub>O. Und vielleicht sollten wir darüber nachdenken, dass es schlauer ist Wassereis zu horten als Toilettenpapier – denn ohne Wasser kein Papier!

P.S.: Sollten Sie sich diesem aktuellen Thema eher unterhaltsam und dennoch sehr faktenbasiert widmen wollen, ist der Thriller „42 Grad“ von Wolf Harlander sehr zu empfehlen.



ISBN-13: 978-3499000478

\*Quelle: <https://wiki.bildungsserver.de/klimawandel/index.php/Wasserressourcen>

\*\*Quelle: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/immobilien-virtuelles-wasser-sparen-gegen-weltweiten-wassermangel-dpa.urn-newsml-dpa-com-20090101-220307-99-419012>

\*\*\*Quelle: <https://immobilien-redaktion.com/kategorie/ausland/artikel/wassermangel>





# FEEDBACK



“ Ihre Meinung ist uns wichtig! ”

Zunächst einmal hoffen wir, dass Ihnen diese Ausgabe etwas Freude bereitet hat. Wir möchten unser CR Magazin fortlaufend optimieren und sind auf Ihre Meinung angewiesen.

*Hat Ihnen etwas besonders gut gefallen oder irgendetwas gar nicht?  
Wir sind stets empfänglich für jegliche Form von Kritik!*

*Was würden Sie sich für die weiteren Ausgaben wünschen?*

*Möchten Sie ihr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung in unserem  
Magazin vorstellen und der Branche zugänglich machen?*

**Schreiben Sie uns einfach an [info@conresult.de](mailto:info@conresult.de)**

