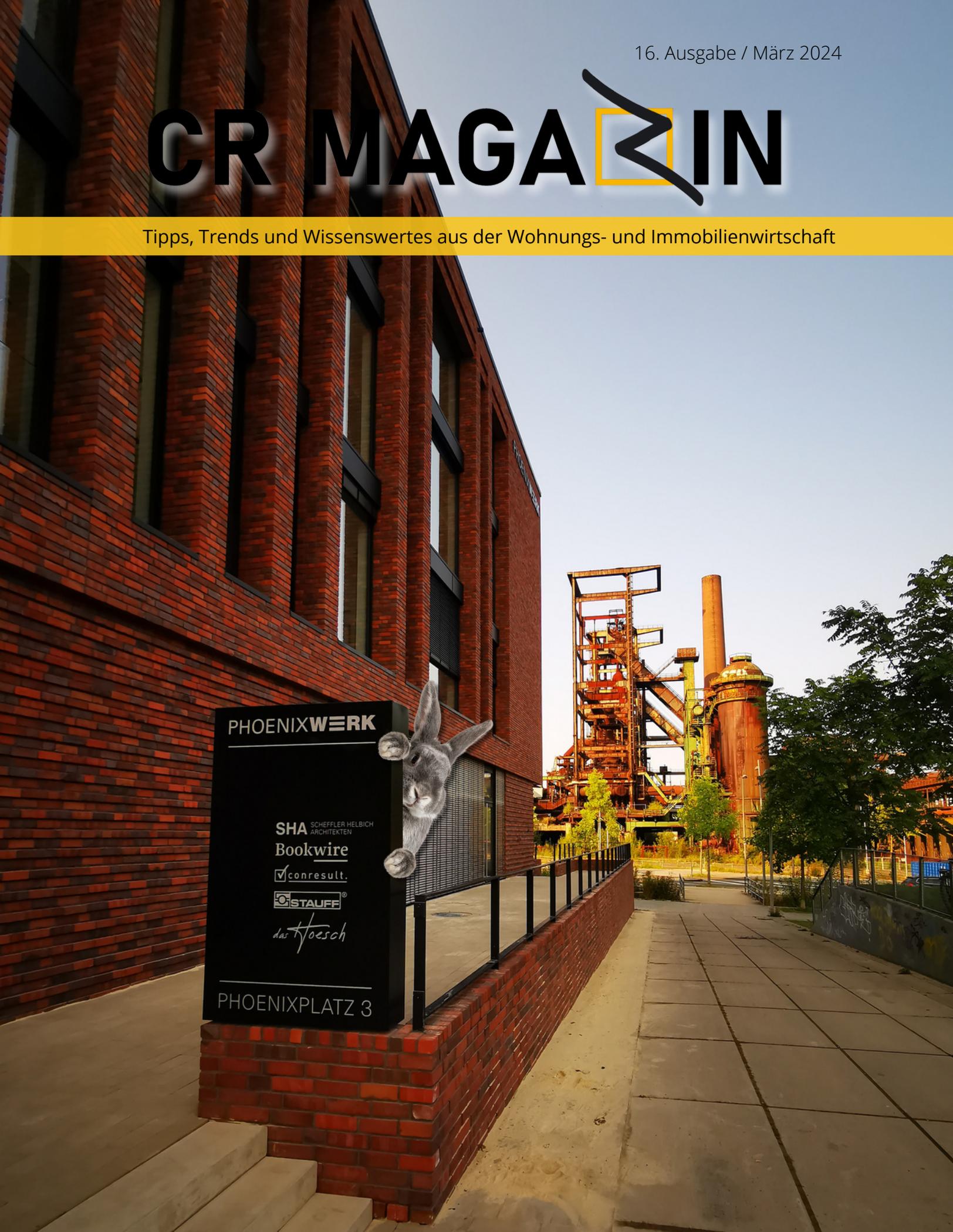


CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft



PHOENIXWERK

SHA SCHEFFLER HELBICH
ARCHITEKTEN

Bookwire

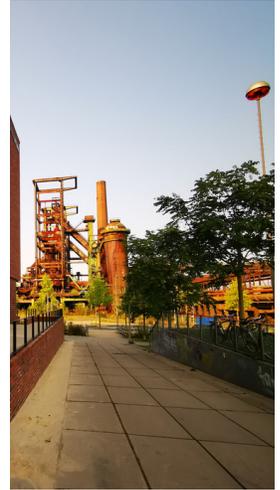
conresult.

STAUFF®

das Hoesch

PHOENIXPLATZ 3

INHALTSVERZEICHNIS



Die Entstehung des CR Magazins

04

Ein Interview zwischen Conresult und Christian Schulz

Der Instagram Account der Conresult

07

Ein weiterer Social Media Kanal für unsere Kunden, Partner und „Follower“

Unternehmensentwicklung der Conresult

09

Weiterentwicklung von Produkten am Beispiel der Risikomanagement-Lösung AppRE Risikomanagement

Das vielfältige Portfolio von Conresult

12

Eine Entwicklung im Wandel der Zeit



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen die neueste Ausgabe unseres Kundenmagazins präsentieren zu dürfen. In dieser Ausgabe möchten wir Sie mitnehmen auf eine Reise durch den Wandel und die damit verbundenen Ideen & Innovationen unseres Unternehmens. Gleichzeitig ist diese Ausgabe ein kleines Jubiläum, denn der Newsletter (2014 - 2020) und das CR-Magazin (2020 - 2024) werden zusammen 10 Jahre alt! In unserem ersten Beitrag tauchen wir daher tief in die Entstehung und Entwicklung unseres Newsletters/CR-Magazins ein. Hier erfahren Sie, wie dieses Medium entstanden ist und wie es sich im Laufe der Zeit weiterentwickelt hat, um Ihnen stets relevante und informative Inhalte zu bieten.

Der zweite Artikel widmet sich der aufstrebenden Social-Media-Plattform Instagram und ihrer Bedeutung als weiteres Kommunikationsmedium für unser Unternehmen. Erfahren Sie, wie wir diese Plattform nutzen wollen, um mit unserer Zielgruppe in Kontakt zu treten und uns zu präsentieren.

Im dritten Artikel werfen wir einen Blick auf die Produktentwicklung von Conresult am Beispiel von AppRE Risikomanagement mit dem entwickelten Template zur Abbildung des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK). Hier zeigen wir Ihnen, wie wir innovative Lösungen entwickeln, um den Anforderungen unserer Zeit gerecht zu werden.

Schließlich stellen wir Ihnen in unserem vierten Beitrag die Entwicklung unseres Produkt- und Dienstleistungsportfolios anhand konkreter Fallbeispiele und Kundenstimmen vor. Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie wir gemeinsam mit Ihnen unsere Angebote kontinuierlich weiterentwickeln, um den Bedürfnissen von Kunden und Partnern gerecht zu werden, nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.

Wir hoffen, dass Sie diese Ausgabe unseres Kundenmagazins ebenso inspirierend und informativ finden wie wir. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und allen Leser:innen ein frohes Osterfest.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

Marcus Schmidt



Unser Frühlingszitat:

“

**"Manchmal zeigt
sich der Weg erst,
wenn man anfängt
ihn zu gehen"**

Paulo Coelho

Dieses Zitat von Paulo Coelho betont die Bedeutung des Handelns und des Beginns einer Reise, bevor der Weg klar erkennbar ist. Es unterstreicht die Idee, dass wir manchmal nicht vollständig verstehen können, wohin uns unser Weg führen wird, bis wir tatsächlich den ersten Schritt machen. Es ermutigt dazu, mutig zu sein und sich trotz Unsicherheit auf den Weg zu machen, da sich oft erst während des Prozesses die Richtung und die Möglichkeiten offenbaren. In gewisser Weise betont das Zitat auch die Notwendigkeit des Vertrauens und des Glaubens daran, dass der Weg sich entfalten wird, wenn man den Mut hat, ihn zu beginnen.



Die Entstehung des CR Magazins

Ein Interview zwischen der Conresult GmbH und Christian Schulz



Christian Schulz ist freiberuflicher Marketingdienstleister und seit 2017 für die Conresult GmbH in verschiedensten Bereichen im Einsatz.

Conresult:

Christian, mit dieser Ausgabe feiern wir das 4-jährige Bestehen des CR Magazins und 6 Jahre CR Newsletter. Das bedeutet 10 Jahre Bereitstellung von Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft für unsere Kunden und Dienstleister der Branche. Kannst du dich noch daran erinnern, wie es zu der Idee des Magazins kam?

Christian Schulz:

Natürlich kann ich das. Die Idee entstand, als Marcus Schmidt mich bat, euren Newsletter aus marketingtechnischer Sicht zu beleuchten, zu optimieren und optisch etwas aufzufrischen. Mir fiel sofort auf, dass eure Artikel von großer Qualität und Aktualität geprägt waren – zu schade, um in Mailpostfächern zu verweilen.

Conresult:

Stimmt, die Qualität war stets unser Anspruch. Aber viele Artikel erreichten nicht das Interesse der Leser, trotz ihrer inhaltlichen Relevanz.

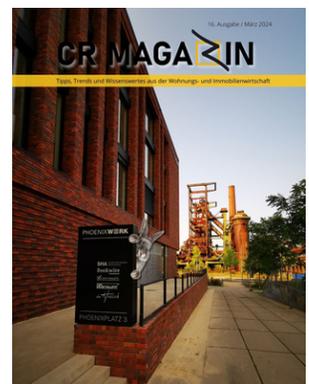
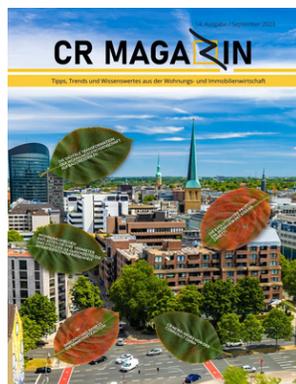
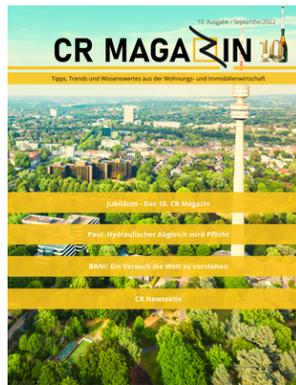
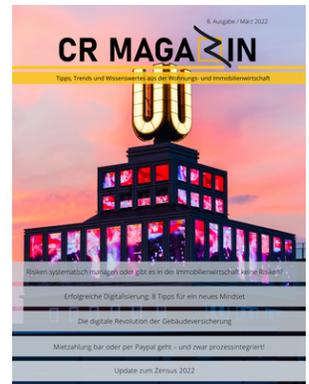
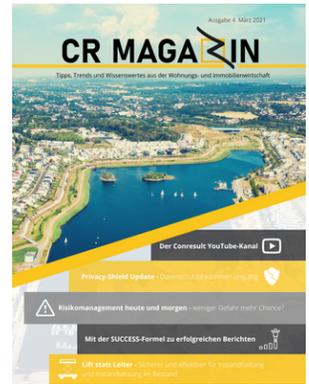
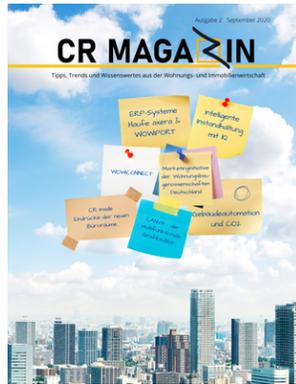
Christian Schulz:

Wir versuchten, den Newsletter zu optimieren, indem wir die Struktur anpassten und Artikel online verfügbar machten. Doch wir erkannten schnell, dass reißerische Headlines nicht zur Wohnungs- und Immobilienbranche passten.

22 Newsletter
73 Artikel
16 CR-Magazine
70 Artikel
200 begeisterte Leser:innen



Die Cover aller 16 CR Magazine im Überblick



Conresult:

Genau, die digitale Landschaft hat sich stark verändert. Wir stellten schnell fest, dass der Newsletter als eines der ältesten Medien im World Wide Web nicht mehr so wie noch vor einigen Jahren funktionierte.

Christian Schulz:

Die Vielfalt der Informationskanäle, z.B. über Social Media, und die damit verbundene zunehmende Reizüberflutung erschwerten die Aufmerksamkeitsspanne der Empfänger.

Conresult:

Du schlugst vor, die Artikel des Onlinemagazins auch in gedruckter Form zu ermöglichen – und so entstand das CR Magazin.

Christian Schulz:

Ja, wir wollten die Qualität der Artikel durch ein ansprechendes Layout betonen und thematisch verbinden. Im Newsletter waren sie isoliert, im Magazin sollten sie als Gesamtpaket wirken. Mit dieser Entwicklung haben wir eine neue Ära in der Kommunikation unserer Branche eingeleitet.

**Conresult:**

So weit würde ich nicht gehen, allerdings ist es absolut richtig, dass wir das Magazin als ein Zeugnis unserer Innovationsbereitschaft und unseres Engagements für qualitativ hochwertige Inhalte sehen. Vielen Dank für deine wertvolle Unterstützung, Christian.

Christian Schulz:

Vielen Dank. Es war eine spannende Reise, die wir fortsetzen werden, indem wir weiterhin versuchen, aktuelle Themen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft einer wachsenden Leserschaft zu präsentieren und unsere Inhalte in verschiedenen Formaten über weitere Kanäle zur Verfügung zu stellen, was uns direkt zum nächsten Artikel und zum nächsten gemeinsamen Projekt führt...

Der Instagram Account der Conresult GmbH

Ein weiterer Social Media Kanal für unsere Kunden, Partner und „Follower“



Wohnen ist Lifestyle!

Kaum ein Thema wird in der heutigen Zeit unter Influencern mehr fokussiert.

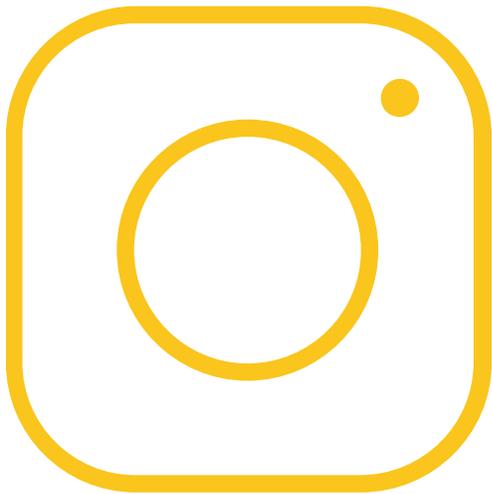
Der Begriff "Wohnen" hat durch Instagram & Co ganz neue Dimensionen entwickelt. Von Design- und Einrichtungstipps über Energiesparmaßnahmen und Individualisierungen im Smart-Home-Bereich bis zur Identifikation mit dem eigenen Wohnort oder dem Viertel kommt kein Social-Media-User heutzutage an diesem Thema vorbei.

Ein Instagram-Account bietet eine einzigartige Möglichkeit, mit (potenziellen) Zielgruppen in Kontakt zu treten und die eigenen Inhalte kreativ und visuell ansprechend zu präsentieren. Durch den Einsatz von Bildern, Videos und Stories können Produkte und Dienstleistungen authentisch präsentiert und so das Interesse möglicher Kunden geweckt werden.

Durch unseren Instagram-Account möchten wir wir noch zielgerichteter mit unseren Followern und Interessenten interagieren und dabei die Möglichkeit nutzen, sowohl unsere Produkte, als auch unser Magazin entsprechend zu platzieren und unser Netzwerk kontinuierlich ausbauen.

Wir freuen uns über Ihren Besuch auf unserem Instagram-Profil.

<https://www.instagram.com/conresult> 



Unternehmensentwicklung der Conresult

Weiterentwicklung von Produkten am Beispiel der Risikomanagement-Lösung AppRE Risikomanagement



In einer sich ständig verändernden Geschäftswelt, in der Risiken und Nachhaltigkeitsaspekte eine immer größere Rolle spielen, ist eine effektive Risikomanagementlösung unerlässlich. AppRE Risikomanagement, eine Eigenentwicklung unseres Hauses, bietet Unternehmen eine umfassende Softwareplattform, um Risiken zu identifizieren, zu bewerten und zu steuern sowie Nachhaltigkeitskriterien zu analysieren und zu integrieren.

Die Evolution von AppRE Risikomanagement

Seit seiner Einführung hat sich AppRE Risikomanagement kontinuierlich weiterentwickelt, um den sich verändernden Anforderungen und Herausforderungen des modernen Branchenumfelds gerecht zu werden. Neben der Tatsache, dass die Lösung branchen- und systemunabhängig einzusetzen ist, zeichnet sich die jüngste Entwicklung durch die Integration einer Vorlage aus, die es Unternehmen ermöglicht, Kriterien und Kennzahlen für den Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) zu verwenden.

Nachhaltigkeitskriterien in AppRE Risikomanagement

Diese Einbeziehung von Nachhaltigkeitskriterien für Analysezwecke auf Unternehmensebene stellt eine zeitgemäße Neuerung dar. Diese Erweiterung ermöglicht es Unternehmen nicht nur, ihre Risiken besser zu managen, sondern auch ihre Nachhaltigkeitsziele zu verfolgen und zu verbessern.

Mit der Möglichkeit, die Kriterien des DNK abzubilden, können Unternehmen einen ganzheitlichen Ansatz für ihr Risiko- und Nachhaltigkeitsmanagement verfolgen. Dies bedeutet, dass sie nicht nur finanzielle Risiken im Auge behalten, sondern auch Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren in ihre Entscheidungsfindung integrieren können. Dabei werden auf Ebene der Einzelrisiken Verantwortlichkeiten und Bewertungsrhythmen festgelegt. Eine zentrale und datenbankbasierte Datenhaltung ermöglicht die Abbildung der Entwicklung in den einzelnen Bereichen.

Sie interessieren sich für das Thema und wünschen weitere Informationen?

Speziell zum Thema Nachhaltigkeit wenden Sie sich bitte an

Frau Birgit Grams.

b.grams@conresult.de

THEMEN	DNK – KRITERIEN (Risikobereiche)	KENNZAHLEN
A) Strategie 01 - 04	01 - Strategie	Schwellenwerte
B) Prozessmanagement 05 - 10	02 - Wesentlichkeit	Werte
C) Umwelt 11 - 13	03 - Ziele	Historie
D) Gesellschaft 14-20	04 - Tiefe der Wertschöpfungskette	Bewertung
	05 - Verantwortung	→ Verantwortlichkeiten
	06 - Regeln und Prozesse	→ Termine
	07 - Kontrolle	→ Bericht
	08 - Anreizsysteme	
	09 - Beteiligung von Anspruchsgruppen	
	10 - Innovations- und Produktmanagement	
	11 - Inanspruchnahme natürlicher Ressourcen	
	12 - Ressourcenmanagement	
	13 - Klimarelevante Emissionen	
	14 - Arbeitnehmerrechte	
	15 - Chancengerechtigkeit	
	16 - Qualifizierung	
	17 - Menschenrechte	
	18 - Gemeinwesen	
	19 - Politische Einflussnahme	
	20 - Gesetzes- und richtlinienkonformes Verhalten	

Beispielstruktur für die Abbildung der DNK-Kriterien in AppRE Risikomanagement

Berichterstattung und Compliance

Eine weitere Stärke der Lösung ist die Möglichkeit, Berichtsdateien unterschiedlicher Granularität auszugeben. Durch die nahtlose Integration von Nachhaltigkeitskriterien und -daten können Unternehmen ein Reporting mit Ausgabe von Kennzahlen und deren Auswertung erstellen und gleichzeitig Compliance-Anforderungen erfüllen. Die strukturierte Datenhaltung erleichtert die Prüfung bzw. den Quick-Check, der z.B. von der GSF Gesellschaft für Immobilienberatung mbH Hamburg durchgeführt wird.

Lesen Sie auch hierzu den Artikel aus der letzten Ausgabe mit dem Titel

"EU-Taxonomie fordert die Immobilienbranche zum Handeln auf". 

Schlussfolgerung

AppRE Risikomanagement ist eine leistungsstarke Plattform, die Unternehmen individuell dabei unterstützt, Risiken und Nachhaltigkeitsziele zu managen, über Nachhaltigkeitsleistungen zu berichten und Compliance-Anforderungen zu erfüllen. Durch die Integration von Nachhaltigkeitskriterien auf Basis des Deutschen Nachhaltigkeitskodex positioniert sich AppRE Risikomanagement als Lösung für Unternehmen, die einen ganzheitlichen Ansatz für ihr Risiko- und Nachhaltigkeitsmanagement verfolgen wollen.

Das vielfältige Portfolio von Conresult

Eine Entwicklung im Wandel der Zeit



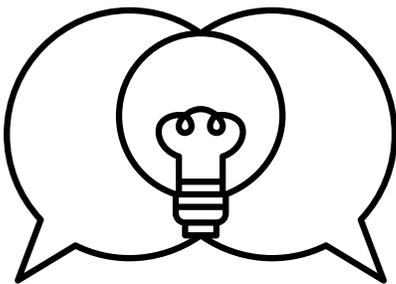
Conresult hat sich im Laufe der Jahre, ähnlich wie einzelne Produkte, ebenfalls kontinuierlich weiterentwickelt, um so den wechselnden Anforderungen und Herausforderungen der Kunden aus der Wohnungswirtschaft gerecht zu werden. Das Leistungsportfolio umfasst sowohl die Entwicklung kundenspezifischer Softwarelösungen, das Angebot von Standardsoftware als auch Beratungsleistungen, die in unterschiedlichsten Projektkontexten zum Einsatz kommen.



Softwarelösungen

Im Bereich Software konzentrieren wir uns auf das anspruchsvolle Themenfeld der Unternehmenssteuerung. Unsere Produktlinie AppRE Control bietet eine umfassende Palette von Lösungen, darunter AppRE Risikomanagement, AppRE Controlling, AppRE Planung und AppRE Tresor. 

Diese Produkte sind darauf ausgerichtet, unseren Kunden dabei zu unterstützen, ihre Unternehmensprozesse effizient zu gestalten und fundierte Entscheidungen zu treffen. In jüngster Zeit liegt der Fokus darauf, u.a. für die Anwendung AppRE Controlling eine durchgängige Cloud-Architektur anbieten zu können und damit ERP-Systeme sowie die Anbindung weiterer Datenquellen zu ermöglichen. Ein weiterer Schwerpunkt ist AppRE Bitween, eine Sammlung spezialisierter Connectoren zur Integration unterschiedlicher Softwaresysteme.



Beratungsdienstleistungen

Eine weitere Säule unseres Portfolios sind unsere Beratungsleistungen. Seit vielen Jahren unterstützen wir Unternehmen in unterschiedlichen Projektkontexten, sei es in Beratungsprojekten, in reinen Softwareprojekten oder in Schnittstellenprojekten mit Konzeptions- und/oder Evaluationsanteil. Unsere Kunden schätzen insbesondere unsere Schnelligkeit, Fachkompetenz und pragmatische Vorgehensweise.

Um einen Einblick in die Kundenzufriedenheit zu geben, möchten wir die Worte unserer geschätzten Kunden teilen:



Daniel Schuster, Vorstand wbg Friedrichshain eG:

"Wir arbeiten seit ca. 2 Jahren in verschiedenen Projekten mit Conresult zusammen. Die Kombination von IT-Expertise und fundierten Kenntnissen der Immobilienwirtschaft macht die Zusammenarbeit sehr unkompliziert, reduziert den Erklärungsbedarf erheblich und führt einfach zu guten Lösungen. Sei es die Unterstützung bei der Ausschreibung unseres ERP-Systems, die Realisierung komplexer Datenübernahmen oder die Einführung des umfassenden Reportingsystems AppRE Controlling. Conresult ist ein wichtiger Partner bei der Weiterentwicklung unserer IT-Landschaft und Prozesse."

Janek Buil, Controlling WohnBau Westmünsterland Unternehmensgruppe:

"Die Einführung unserer digitalen Rechnungseingangsverarbeitung inklusive Anbindung an das ERP-System wäre ohne die Unterstützung durch Conresult nicht möglich gewesen. Gemeinsam mit weiteren am Projekt beteiligten Dienstleistern wurden die Anforderungen an die erforderlichen Schnittstellen definiert und im Anschluss daran sukzessive umgesetzt, ohne dass wir als Kunde großartig zwischen unseren Dienstleistern vermitteln mussten. So macht Projektarbeit Spaß!"

Stephan Henseler, Wohnbau Service Bonn GmbH, ERP-Administrator für Wodis Sigma

„Die langjährige Zusammenarbeit mit Conresult umfasst eine Vielzahl von kleineren und größeren Projekten, darunter Beratungsprojekte, reine Softwareprojekte und Schnittstellenprojekte mit Evaluationsanteil. Im Bereich der Schnittstellenprojekte wurden hauptsächlich Softwarelösungen außerhalb des ERP-Anbieters vollumfänglich integriert. Die hohe Fachkompetenz und Leistungsfähigkeit von Conresult in Verbindung mit flexiblem Projektmanagement ergeben für uns einen dauerhaften und starken Partner.“

David Golling, Prokurist und Abteilungsleiter Unternehmenssteuerung & Digitalisierung AWG Eisenach eG

„Dank AppRE Controlling können wir Risiken besser überwachen, Handlungsempfehlungen ableiten und unseren Kunden einen noch besseren Service bieten. Wir empfehlen Conresult und ihr Produkt AppRE Controlling gerne anderen Wohnungsunternehmen, die nach effektiven Lösungen für Reporting und Controlling suchen.“

Innovation, Zuverlässigkeit und Kundenzufriedenheit bleiben die Eckpfeiler des Unternehmens, während wir weiterhin bestrebt sind, unsere Kunden in der Wohnungswirtschaft mit qualitativ hochwertigen Lösungen und Dienstleistungen zu unterstützen.

FEEDBACK

„Ihre Meinung ist uns wichtig!“

Zunächst einmal hoffen wir, dass Ihnen unsere interne 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

