

17. Ausgabe / Juni 2024

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft



INHALTSVERZEICHNIS

Changemanagement trifft Wohnungswirtschaft

Eine Masterthesis über den Mehrwert des Changemanagements im Kontext der digitalen Transformation in KMU der Wohnungswirtschaft

Dienstleister- und Auftragsmanagement der GWH

Erfahrungsbericht, wie die GWH mit der SaaS-Lösung von Yarowa ihr Auftragsmanagement professionalisiert

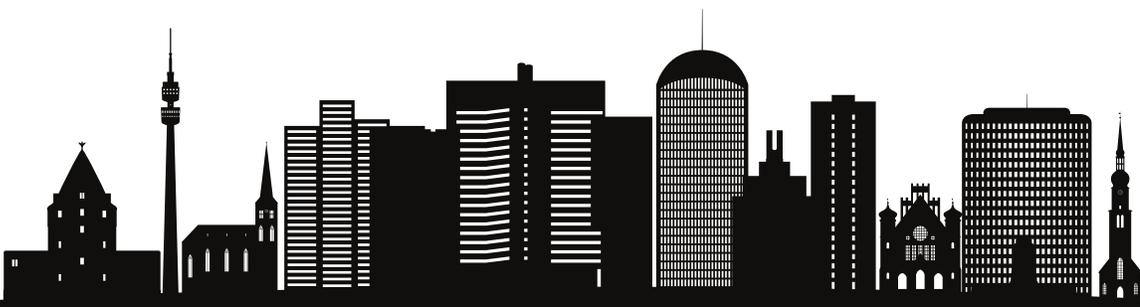
CR Inside

Neues von der Conresult GmbH

4

10

15



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

diese Ausgabe unseres CR Magazins finde ich besonders spannend, weil sie uns durch verschiedene Facetten des Wandels und der Innovation führt, die unser Unternehmen seit gut 20 Jahren prägen.

Der erste Beitrag richtet sich an alle Geschäftsführer, Vorstände, Abteilungsleiter und Sachbearbeiter in Wohnungsunternehmen. Dieses Mal ist es kein Artikel, sondern ein Interview. Friederike Leinbaum, die Verfasserin der Masterarbeit "Effiziente Changemanagement Ansätze für digitale Transformation in kleinen und mittelständischen Unternehmen der Wohnungswirtschaft", steht Rede und Antwort zu ihrer gelungenen Ausarbeitung. Anhand dieses für die Branche hochrelevanten Themas erhalten Sie wertvolle Einblicke aus erster Hand, wie Veränderungsprozesse in KMU erfolgreich gestaltet werden können.

Im zweiten Artikel stellen wir Ihnen ein Start-up aus der Schweiz vor, das auf dem besten Weg ist, auch auf dem deutschen Markt sehr erfolgreich zu sein. Yarowa, eine Plattform, die alle Dienstleister und Lösungen für die Wohnungswirtschaft an einem Ort aggregiert, stellt vor, wie sie gemeinsam mit der hessischen GWH die Prozesse rund um das Auftragsmanagement in vielerlei Hinsicht optimieren konnte. Erfahren Sie, wie diese Plattform den Zugang zu vielfältigen Dienstleistungen erleichtert und die Effizienz in der Wohnungswirtschaft steigert.

Unser dritter Beitrag entführt Sie in die Welt von CR Inside. Wir informieren Sie u.a. über die inhaltliche Fertigstellung der Subsite zum Produkt AppRE Tresor , die Ihnen umfassende Informationen sowie einen aktuellen Flyer und ein Produktvideo bietet. Außerdem verweisen wir auf unsere Instagram-Seite, auf der Sie seit einiger Zeit spannende Inhalte und ein erstes Video zu einer Fragenreihe von Conresult finden.

Wir hoffen, dass Sie diese Ausgabe unseres Magazins inspirierend und informativ finden. Sollten Sie Fragen oder Anregungen haben, freuen wir uns über Ihr Feedback. Wir wünschen allen Leser:innen viel Freude beim Lesen und eine wunderbare Sommerzeit.

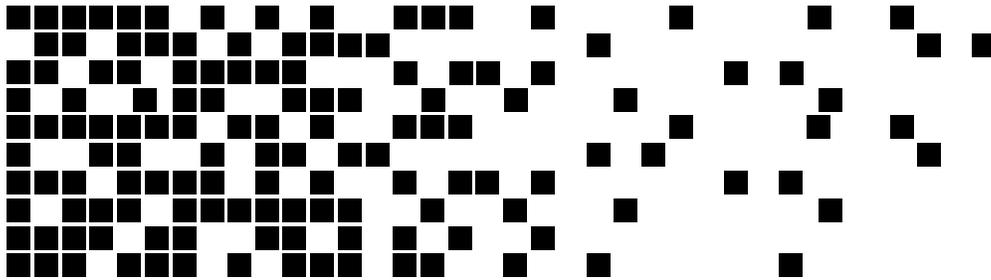
Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Marcus Schmid

Unser Sommerzitat:



"Digital transformation is not about technology, it's about strategy and new ways of thinking."

Peter Sondergaard

Dieses Zitat unterstreicht die Bedeutung der digitalen Transformation als strategischen Ansatz und passt gut zur Mission und den Dienstleistungen von Conresult, die sich auf die digitale Optimierung der Wohnungswirtschaft konzentrieren.

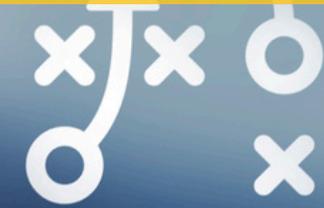
Peter Sondergaard ist ein anerkannter Experte auf dem Gebiet der Informationstechnologie und digitaler Transformation. Er war Senior Vice President und Global Head of Research bei Gartner, einem führenden Forschungs- und Beratungsunternehmen im Bereich IT. In dieser Position leitete er die Forschung und Entwicklung neuer Erkenntnisse und Strategien, die Unternehmen dabei helfen, die Herausforderungen und Chancen der digitalen Transformation zu meistern.

Sondergaard wird häufig für seine Einsichten und Kommentare zur Zukunft der IT, zur Rolle der Technologie in der Geschäftswelt und zur digitalen Transformation zitiert. Sein Schwerpunkt liegt auf der Frage, wie Unternehmen durch den strategischen Einsatz von Technologie Wettbewerbsvorteile erzielen können.

Changemanagement trifft Wohnungswirtschaft

Eine Masterthesis über den Mehrwert des Changemanagements im Kontext der digitalen Transformation in KMU der Wohnungswirtschaft

CHANGE MANAGEMENT



Changemanagement in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist wichtig, um Veränderungen effektiv zu planen, umzusetzen und zu kontrollieren. Durch eine strukturierte Herangehensweise können Widerstände minimiert, Mitarbeiter eingebunden und Prozesse optimiert werden. Dies trägt dazu bei, dass die Branche flexibel auf Veränderungen reagieren kann und langfristig erfolgreich bleibt.

Friederike Leinbaum hat sich in Ihrer Masterthesis mit dieser Thematik in KMU der Wohnungswirtschaft befasst und steht in einem Interview mit der Conresult Rede und Antwort.



Friederike Leinbaum



Interview mit Friederike Leinbaum

Woher kam der Impuls für das Thema „Changemanagement bei KMU in der Wohnungswirtschaft“?

Der Anstoß für das Thema kam aus meiner langjährigen Erfahrung in der Wohnungswirtschaft und meinem starken Interesse an digitalen Innovationen. Als jemand, der viele Jahre in der Wohnungswirtschaft gearbeitet hat und nun im Bereich der Digitalisierung tätig ist, sehe ich täglich die enormen Herausforderungen, vor denen KMU in der Wohnungswirtschaft stehen. Die Digitalisierung bietet enorme Chancen, doch ohne effektives Changemanagement bleiben viele dieser Möglichkeiten ungenutzt.

Besonders praxisrelevante Themen sind mir wichtig, weil ich weiß, dass Theorie allein nicht ausreicht. Ich fragte mich, was die größten Herausforderungen für die Wohnungswirtschaft im Kontext der Digitalisierung sind und wie KMU diese meistern können. Diese Masterthesis soll Unternehmen inspirieren und befähigen, den notwendigen Wandel proaktiv und erfolgreich zu gestalten. Veränderungen sind unvermeidlich, und mein Ziel war es, eine Verbindung zwischen den traditionellen Strukturen der Wohnungswirtschaft und den modernen Anforderungen der Digitalisierung herzustellen.

Wie lief die Auswahl der Interviewpartner ab?

Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte gezielt, um verschiedene Perspektiven und Stakeholdergruppen abzudecken. Es wurden Vertreter von KMU, PropTech-Unternehmen und Experten aus der Firma DATASEC interviewt. Die Auswahlkriterien umfassten die Relevanz ihrer Positionen und ihre Erfahrungen mit digitalen Transformationsprozessen und Changemanagement in wohnungswirtschaftlichen KMU. Das gute geschäftliche Verhältnis zwischen der Conresult und DATASEC, die teilweise gemeinsame Kunden betreuen, förderte eine offene Kommunikation und ermöglichte wertvolle Einblicke.

Welche interessanten neuen Erkenntnisse haben sich aus den Experteninterviews ergeben? Was hat dich persönlich am meisten überrascht?

Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus den Experteninterviews war, dass die Notwendigkeit von Changemanagement bei den vielen KMU zwar erkannt wird, aber in der Praxis kaum Anwendung findet. Besonders überraschend war für mich, dass es in der Wohnungswirtschaft bei KMU praktisch kein „richtiges“ Changemanagement gibt. Häufig fehlen klare Visionen oder Strategien, um den Wandel zielgerichtet voranzutreiben. Die notwendigen Ressourcen bzw. Kapazitäten sind schlichtweg nicht vorhanden.

Noch überraschender ist die Tatsache, dass die Kommunikation im Changeprozess oft unterschätzt wird, obwohl sie das A und O für eine erfolgreiche Umsetzung ist. Diese Lücken in der Planung und Durchführung führen dazu, dass Veränderungsprozesse oftmals nur zögerlich in Angriff genommen werden. Die Kombination aus fehlender Strategie, unzureichenden Ressourcen und mangelhafter Kommunikation stellt eine erhebliche Hürde dar, die den Fortschritt in der digitalen Transformation erheblich verlangsamen kann.



Wie schätzt du die Umsetzbarkeit der entwickelten Changemanagement-Ansätze ein?

Ich halte die entwickelten Changemanagement-Ansätze für realistisch umsetzbar, vorausgesetzt, die Unternehmen sind bereit, ihre internen Prozesse zu überprüfen und die notwendigen Anpassungen vorzunehmen. Die Ansätze sind flexibel und anpassbar, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der KMU gerecht zu werden. Führungskräfte müssen eine aktive Rolle übernehmen und als Vorbilder agieren, um die Akzeptanz und Motivation der Mitarbeiter zu fördern.

Woran liegt es deiner Meinung nach, dass es bisher kaum systematische Ansätze in KMU gibt, um Changemanagement in Verbindung mit der fortschreitenden digitalen Transformation voranzutreiben?

Das Fehlen systematischer Ansätze in KMU liegt m.E. an mehreren Faktoren. Erstens sind die finanziellen und personellen Ressourcen in vielen KMU begrenzt. Viele dieser Unternehmen sind stark auf das Tagesgeschäft fokussiert und haben Schwierigkeiten, langfristige Veränderungen zu planen und umzusetzen. Darüber hinaus fehlt es häufig an spezifischem Know-how und Erfahrung im Bereich des Changemanagements. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist das Fehlen klarer Visionen oder Strategien. Ohne eine klare Zielsetzung und eine durchdachte Strategie kann kein effektives Changemanagement stattfinden. Viele KMU scheuen sich auch vor den vermeintlich hohen Kosten und dem Aufwand, die mit umfassenden Veränderungsprozessen verbunden sind, und zögern daher, proaktive Schritte zu unternehmen. Schließlich spielt die Kommunikation eine entscheidende Rolle. Oftmals wird die Bedeutung einer klaren und konsistenten Kommunikation im Veränderungsprozess unterschätzt. Eine mangelnde Kommunikation führt zu Unsicherheiten und Widerständen bei den Mitarbeitern, was den Veränderungsprozess erheblich behindern kann.

Welche Erfolgsfaktoren sind für dich entscheidend, um als KMU in Zukunft systematischer vorzugehen?

Entscheidend sind eine klare Vision und Strategie, die Unterstützung durch das Management und die Einbindung der Mitarbeiter in den Veränderungsprozess. Ausreichende Ressourcen und kontinuierliches Monitoring der Fortschritte sind ebenfalls von zentraler Bedeutung. Eine Kultur der Offenheit und Flexibilität bildet die Basis für jeden Veränderungsprozess. Ein transparenter Kommunikationsprozess kann Widerstände abbauen und das Engagement der Mitarbeiter erhöhen.

Erfolgsfaktoren

BEDEUTUNG UNTERNEHMENSKULTUR

Veränderungsbereitschaft und die Verankerung neuer Denk- und Verhaltensmuster in der Unternehmenskultur sind grundlegend für den Erfolg von Change-Prozessen, wobei die Unternehmenskultur als Leitplanke dient, die klare Regeln und Erwartungen innerhalb der Organisation definiert.



Partizipation, Integration, Re-Eduktion
Einbeziehung in die Konkretisierung, Einbindung aller Personengruppen, Personalentwicklungsaufgaben



Kommunikation

Vermittlung der Vision mittels gezielter Kommunikation an die Change-Prozess beteiligten Personen.



Vision

Klare Vision einer Person, die diese in das Unternehmen trägt



Evolution

Basis stellt eine lern- und wandlungsfähige Organisation dar.

Insbesondere externe Beratung und das Mindset sind für dich relevante Faktoren im Rahmen des Changemanagements. Welche Komponente steht für dich im Vordergrund und warum?

Für mich steht das Mindset im Vordergrund, weil es die Grundlage für jede Veränderung bildet. Ohne die Bereitschaft und Offenheit der Mitarbeiter und Führungskräfte, Veränderungen anzunehmen und aktiv mitzugestalten, kann auch die beste externe Beratung nur begrenzt wirksam sein. Externe Beratung ist dennoch ein wertvoller Faktor, da sie als neutraler Dritter frische Perspektiven einbringt und frei von Betriebsblindheit ist. Mit ihrer Expertise und Erfahrung in der Wohnungswirtschaft fördert sie das Neudenken in den Unternehmen.

Wie lässt sich aus deiner Sicht die Relevanz der Masterarbeit für die Praxis einordnen? Wer kann wie schnell unmittelbar davon profitieren?

Die Masterarbeit bietet praxisnahe Ansätze und Handlungsempfehlungen, die sofort von KMU in der Wohnungswirtschaft angewendet werden können. Unternehmen, die bereits erste Schritte in Richtung Digitalisierung unternommen haben, können besonders schnell von den vorgeschlagenen Changemanagement-Strategien profitieren. Die Arbeit hilft Unternehmen, klare Strukturen und Prozesse zu entwickeln, die notwendig sind, um den digitalen Wandel erfolgreich zu meistern.

Welche Fragen bleiben aus deiner Sicht für weitere Forschung(en) offen?

Weitere Forschung könnte sich darauf konzentrieren, wie spezifische digitale Tools und Technologien in den Changemanagement-Prozess integriert werden können. Es wäre interessant zu untersuchen, wie effiziente Change-Prozesse langfristig die Unternehmenskultur und Mitarbeiterzufriedenheit beeinflussen. Ein weiterer Ansatz wäre zu schauen, ob es Abhängigkeiten anhand der zu betreuenden Wohnungseinheiten oder des Standortes gibt, um die Resilienz von KMU weiter zu stärken.

Welchen kurzen und prägnanten Rat hast du zum Schluss für alle KMU-Verantwortlichen?

Mein Rat an alle KMU-Verantwortlichen lautet: Seien Sie mutig und proaktiv in der Gestaltung Ihres Unternehmenswandels. Setzen Sie klare Ziele, binden Sie Ihre Mitarbeiter ein und nutzen Sie externe Expertise, wenn nötig. „Der Wandel ist die einzige Konstante“ – machen Sie ihn zu Ihrem Vorteil. Fangen Sie heute an, die notwendigen Schritte für eine erfolgreiche digitale Transformation zu planen und umzusetzen. Zögern Sie nicht, Veränderungen anzustoßen, denn **„Stillstand ist Rückschritt“**.



Friederike Leinbaum
friederike.leinbaum@gmx.de

Hier finden Sie das Inhaltsverzeichnis der Masterthesis

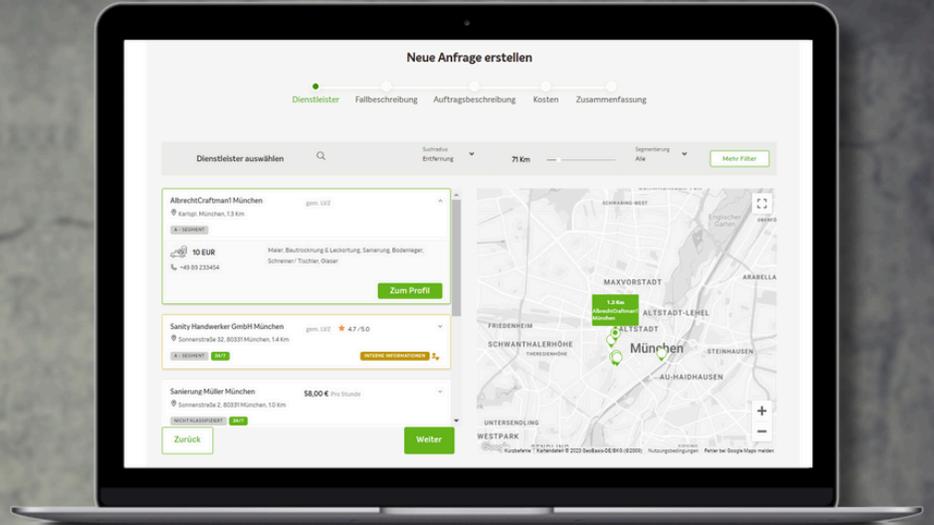


Über einen Austausch und/oder eine Kontaktanfrage würde ich mich freuen, wenn Sie an der Masterthesis interessiert sind.



Dienstleister- und Auftragsmanagement der GWH

Erfahrungsbericht, wie die GWH mit der SaaS-Lösung von Yarowa ihr Auftragsmanagement professionalisiert



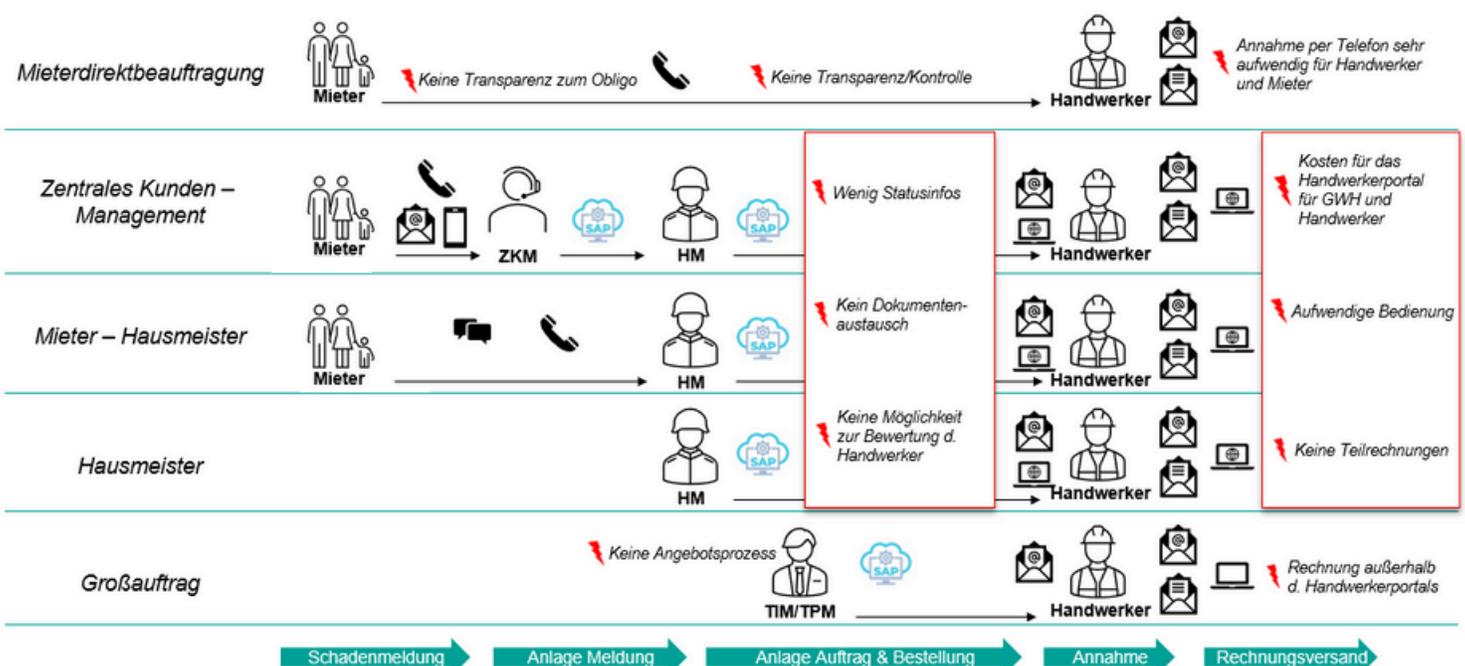
 Y A R O W A



Die GWH hat mit Yarowa eine digitale Lösung implementiert, um Herausforderungen im Dienstleister- und Auftragsmanagement anzugehen. Ziele sind Effizienzsteigerung, Transparenz und Kostenreduktion über drei Phasen. Phase eins ist abgeschlossen und zeigt Optimierungspotenzial sowie Dienstleister-Akzeptanz für digitale Zusammenarbeit. Phase zwei und drei sollen weiterführende Funktionen einführen, wie Bewertungen von Dienstleistern und automatisierte Prozesse. Die Integration erfolgt in die bestehende Systemlandschaft. Die laufende Instandsetzung und Instandhaltung des Wohnungsbestandes sind aufwendig und kostenintensiv. Daher wurden die historisch gewachsenen Prozesse und Unterstützungssysteme auf den Prüfstand gestellt. Mit Yarowa wurde ein spezialisierter Dienstleister ausgewählt, der seine SaaS-Lösung in die bestehende Systemlandschaft gemeinsam mit der Immomio und der GWH Digital integriert und den gesamten Prozess zukunftsorientiert digitalisiert und kontinuierlich optimiert. Zudem kümmert sich Yarowa um die Dienstleister der GWH durch ein begleitetes Onboarding, Schulungen und einen eigenen Support. Die GWH sieht sich aktuell mit folgenden Herausforderungen im Dienstleister- und Auftragsmanagement konfrontiert:

- Mangelnde Prozesstreue, Datenverfügbarkeit und -qualität.
- Hoher manueller Aufwand bei der Pflege der Dienstleisterdaten.
- Fehlende Möglichkeiten zur Bewertung, Kategorisierung und Steuerung von Dienstleistern.
- Mangel an transparenter, umfassender und direkter Kommunikation zwischen allen Parteien.
- Unvollständige oder unklare Schadensmeldungen. Häufige Rückfragen von verschiedenen Parteien und mangelnde Transparenz über den Auftragsstatus.
- Zu hoher manueller Aufwand und kreative Umgehung der vorgegebenen Prozesse.
- Aufwändige Prozess für Anfrage, Einholung und Vergleich von Angeboten.
- Ineffiziente Zusammenarbeit mit Handwerkern.
- Intransparente Prozessverlängerung bei Auftragsablehnung durch Dienstleister.
- Relativ hohe Kosten für GWH und Dienstleister durch das aktuelle Dienstleisterportal.

Die folgende Grafik gibt einen Überblick über die aktuellen Herausforderungen.



Mit der Einführung der Yarowa SaaS-Lösung und der Integration in die bestehende Systemlandschaft verfolgt Karsten Klan, Abteilungsleiter SAP bei der GWH, folgende Ziele:

1. Steigerung der Prozesseffizienz

- Verschlankung und Automatisierung unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte
- Umstellung der Mieter-Direktbeauftragung (aus Mieter-App)

2. Volle Transparenz

- Vergabe von Reparatur-/Instandhaltungsaufträgen über Yarowa
- Messung der Mieterzufriedenheit / Handwerkerqualität
- Optimierung der Dienstleisterauswahl (Auswahlkriterien, Anzahl Dienstleister etc.)

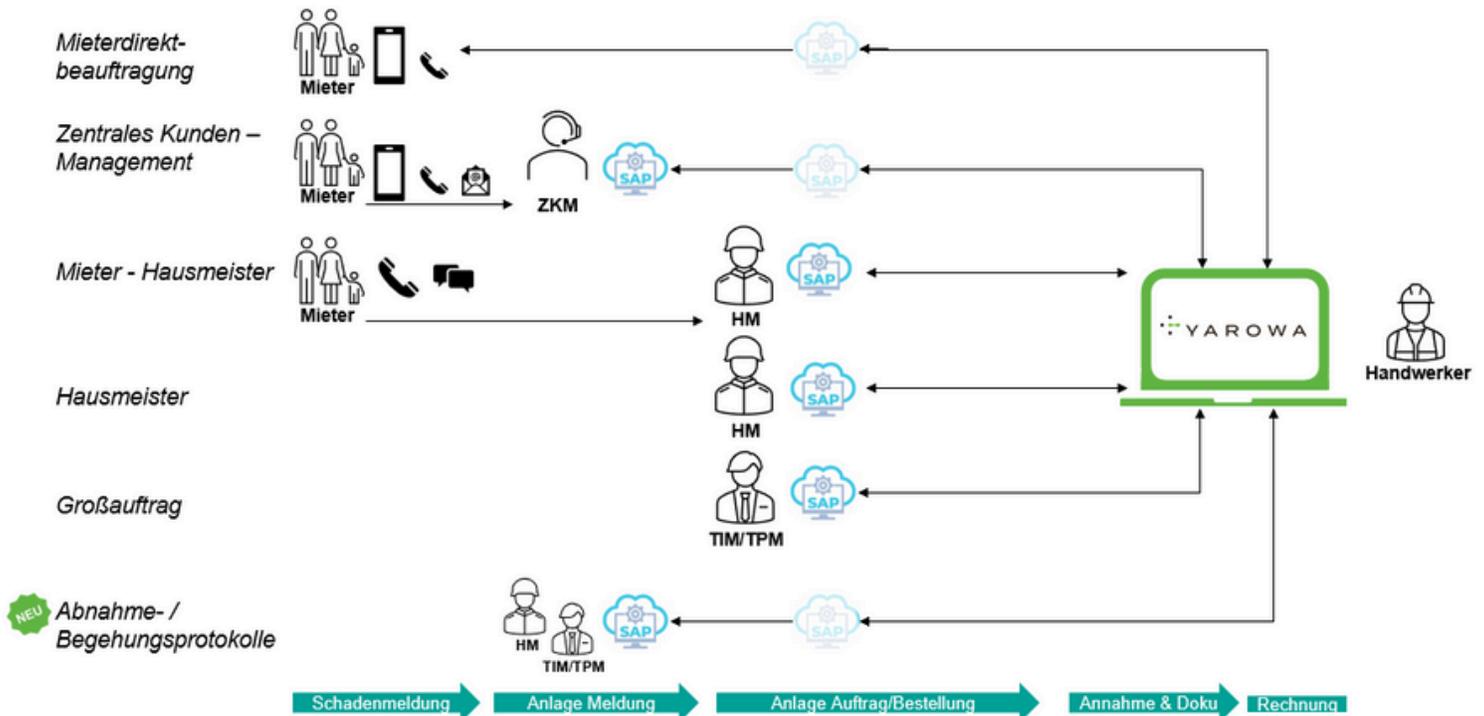
3. Senkung der Betriebskosten

- Bei der GWH: Einsparung bis zu 10%.
- Beim Dienstleister: bis zu 30%.

Diese Ziele werden in drei Phasen erreicht. In der ersten Phase wurde die Integration in SAP Blue Eagle durchgeführt, die Prozesse angepasst und die Dienstleister über die geplanten Änderungen informiert und im Umgang mit Yarowa geschult. Hierfür wurde die modernste und sicherste Variante der Schnittstelle über SAP BTP gewählt und von der GWH Digital implementiert. Phase 2 hat zum Ziel, durch weitere Prozessverbesserungen das zentrale Kundenmanagement zu entlasten, alle Aufträge digital zu vergeben und den Zugang zu weiteren Dienstleistern aus dem Yarowa-Dienstleister-Netzwerk zu ermöglichen. Des Weiteren rufen MieterInnen der GWH bis dato direkt beim Handwerker an, um Kleinstreparaturen zu beauftragen, welche dadurch erst nach Eingang der Rechnung in SAP erfasst werden. Hierfür wird in Phase 2 eingeführt, dass Handwerker diese Aufträge auf Yarowa erfassen, wodurch sie automatisch auch in SAP angelegt werden.

In Phase 3 schließlich wird die Mieter-App prozessual angebunden, Prozesse werden schrittweise automatisiert und auf Basis von Analysedaten wird mit der Optimierung des Dienstleistermanagements begonnen.

Das Zielbild nach Abschluss der drei Phasen ist in der folgenden Abbildung dargestellt.



Die Integration von Yarowa in die bestehende SAP-Systemlandschaft, insbesondere in das ERP-System, kann auf unterschiedliche Weise erfolgen. Yarowa ist Partner von Aareon Connect und kann bei Wohnungsunternehmen standardmäßig mit dieser Lösung integriert werden. Für besondere Integrationsherausforderungen (z.B. bei KMUs im Non-SAP-Umfeld) empfiehlt sich die Integration mit Unterstützung eines spezialisierten Partners wie Conresult. Der dargestellte Fall der GWH ist insofern eine Besonderheit, als die GWH das Mieterportal von Immomio nutzt. Yarowa ist strategischer Partner und somit integraler Bestandteil der Immomio 360° Plattform. Die Phase 1 konnte Ende April 2024 abgeschlossen werden und hat folgende Erkenntnisse gebracht:

- Das Auftragsmanagement basiert auf historisch gewachsenen Prozessen und hat großes Optimierungspotenzial.
- Die Transparenz über alle Aufträge ist mangelhaft (Anzahl, Kosten, Status) und erschwert Prozessoptimierungen.
- Mangelnde Kontrolle (z.B. über Auftragsvergabe) kann ein Compliance-Risiko darstellen.
- Hohe Akzeptanz bei Dienstleistern für die Nutzung von Yarowa.
- Dienstleister sind grundsätzlich offen für eine digitale Zusammenarbeit, insbesondere wenn dadurch Prozesskosten sinken und funktionale Vorteile geboten werden, z.B. einfache und schnelle Prozesse für Angebote und Rechnungen.
- Die Schulung der Dienstleister ist per Video ausreichend, vereinzelte Anfragen können durch das Support Center sofort geklärt werden.
- Das Hochladen der Rechnung in das Portal anstelle der Rechnungserstellung im Portal wird von vielen als Erleichterung empfunden.

Basierend auf dem Erreichten und den gewonnenen Erkenntnissen freut sich das Projektteam nun darauf, die Phasen zwei und drei in Angriff zu nehmen und weitere wichtige Funktionalitäten einzuführen, wie z.B.:

- die Bewertung von Dienstleistern
- der Austausch von Nachrichten und Dokumenten zwischen den beteiligten Parteien
- der Angebotsprozess
- die Segmentierung / Auswahlkriterien für Dienstleister
- Automatisierungsregeln

Die GWH Hessen wurde 1924 gegründet und ist ein führendes Wohnungsunternehmen mit Hauptsitz in Hessen, das sich auf die Vermietung und Verwaltung von Wohnungen spezialisiert hat. Mit dem Ziel, bezahlbaren Wohnraum anzubieten und die Lebensqualität für ihre Mieter zu verbessern, bietet die GWH Hessen eine vielfältige Auswahl an Wohnungsarten und -größen für unterschiedliche Bedürfnisse an. In Ihren Bestand verwaltet sie 53.000 Wohnungen. Durch ihre Bemühungen zur Entwicklung und Modernisierung von Wohngebieten sowie ihre Partnerschaften zur Förderung des sozialen Wohnungsbaus setzt die GWH Hessen Maßstäbe für eine nachhaltige und inklusive Wohnraumversorgung in der Region.

Yarowa ist ein spezialisierter Anbieter einer Dienstleister- und Auftragsmanagement-Lösung. Die SaaS-Lösung von Yarowa ist speziell für die Wohnungswirtschaft zur Digitalisierung des Dienstleister- und Auftragsmanagement gebaut worden und wird laufend anhand konkreter Kundenbedürfnisse weiterentwickelt. Transparenz, vereinfachte Kommunikation und effiziente Steuerung sowie Zusammenarbeit mit Dienstleistern – unter Berücksichtigung der zunehmenden Compliance-Anforderungen – sind Alleinstellungsmerkmale von Yarowa.



Karsten Klan, Abteilungsleiter SAP, GWH
kklan@gwh.de



Sandro Principe, Mitglied der Geschäftsleitung Yarowa AG
sandro.principe@yarowa.com

CR Inside

Neues von der Conresult GmbH



+++AppRE Tresor Seite jetzt online+++

Die Seite unserer neuesten Applikation AppRE Tresor ist nun komplettiert und um die beiden Informationsmedien Produktflyer und -video erweitert.

Darüber hinaus finden Sie auf der Seite alle relevanten Informationen und Features der Applikation.

Schauen Sie doch einfach mal vorbei. 

+++Instagram-Kanal lebt+++

Im letzten Magazin haben wir über unseren neuen Instagram-Kanal berichtet. Dieser füllt sich derzeit mit Inhalten. Unter anderem finden Sie dort das neue Animationsvideo zu AppRE Tresor. Weitere Produkt- und Projektvideos werden folgen.

In Kürze startet auch eine Fragerunde rund um die Conresult GmbH und ihre Tätigkeitsfelder. Wir freuen uns auf Ihren Besuch und jedes .



CR on tour

Besuch der WOWIPOINT user conference (Wuc) und der Immomiocon im April 2024

CR Mitarbeiter besuchten kürzlich die Wuc und die Immomiocon, um wertvolle Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Trends der Wohnungswirtschaft zu gewinnen.

WOWIPOINT User conference

Die WOWIPOINT Userkonferenz, organisiert von Dr. Klein Wowi, bot eine Vielzahl spannender Vorträge und Workshops. Die Konferenz startete mit einer Keynote zur Zukunft der digitalen Transformation in der Wohnungswirtschaft. Weitere Highlights waren praxisorientierte Workshops zu Themen wie Mietermanagement und Datenanalyse, die den Teilnehmern neue Perspektiven und Lösungsansätze vermittelten. Besonders hervorzuheben ist der Networking-Bereich, in dem man sich intensiv mit anderen Branchenexperten austauschen konnte. 

Immomiocon

Auf der von Immomio organisierten Immomiocon standen innovative Technologien und deren Anwendung in der Immobilienwirtschaft im Mittelpunkt. Der Tag begann mit einer Präsentation der neuesten digitalen Tools für die Mieterakquise und -verwaltung. Beeindruckend waren vor allem die Live-Demonstrationen von Softwarelösungen, die zeigen, wie Vermieter ihre Prozesse effizienter gestalten können. Ein weiteres Highlight war die Podiumsdiskussion zu den zukünftigen Herausforderungen und Chancen der Branche, an der führende Experten der Branche teilnahmen. 

Bedeutung der Teilnahme an Partnerveranstaltungen

Für uns bei Conresult ist es sehr wichtig, an solchen Veranstaltungen teilzunehmen. Sie ermöglichen es uns, über die Entwicklungen in der Wohnungswirtschaft auf dem Laufenden zu bleiben und aktuelle Trends und Innovationen zu beobachten. Dieses Wissen ist entscheidend, um unsere Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern und optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden abzustimmen.

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

