

19. Ausgabe / Dezember 2024

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Neue Artikelserie!

Die GWH

Wohnungsgesellschaft mbH

Hessen stellt innovative

Projekte und

Produktenwicklungen vor.

In dieser Ausgabe:

Artikel 2/5

INHALTSVERZEICHNIS

GWH Artikelserie: Virtual Staging und De-Staging

Mehr Erfolg für die effiziente Immobilienvermarktung

4

Zeitenwende für Bestandsgebäude

Die digitale Transformation der Wohnungswirtschaft

8

ERP reicht nicht!

Mehr Tempo in der Vermietung dank Vermietungstools

12

CR Inside

Conresult on tour – Eindrücke von Partnerevents

16

Gender-Hinweis

Die in diesem Magazin verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf weibliche und männliche Personen. Auf Doppelnennungen und gegenderte Bezeichnungen wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit in der Regel verzichtet.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

die Tage werden kürzer, die Blätter bunter - und auch in der Immobilienbranche ist einiges in Bewegung. Während wir uns in der Vorweihnachtszeit nach Ruhe und Gemütlichkeit sehnen, fordern Digitalisierung, Nachhaltigkeit und neue Technologien von uns allen, einen Gang höher zu schalten.

Wir freuen uns besonders, Ihnen den zweiten Artikel unserer GWH-Artikelserie präsentieren zu können. Diesmal geht es um den Einsatz von Virtual Staging und De-Staging, einer digitalen Methode, die Leerstand zum Leben verhilft und die Vermietung von Immobilien effizienter macht. Dabei zeigen wir nicht nur die Chancen, sondern auch die Herausforderungen dieser innovativen Technologie auf - und wagen einen Blick in die Zukunft, wie KI diese Prozesse weiter voranbringen könnte.

Moderne CRM-Systeme in bestehende ERP-Lösungen zu integrieren und damit die Effizienz in der Immobilienvermarktung zu steigern, ist Thema des Gastbeitrags der Empro GmbH.

Auch das Thema Energie spielt eine zentrale Rolle: Mit Blick auf die ambitionierten Klimaziele rückt die Digitalisierung von Bestandsgebäuden immer stärker in den Fokus. Hier zeigt ein geplantes Pilotprojekt, wie verlässliche Daten den Weg zur klimaneutralen Wohnungswirtschaft ebnen können.

Doch bei aller Technik darf der persönliche Austausch nicht zu kurz kommen. Ob auf dem Aareon Forum oder dem DATASEC Kundentag - Conresult war dabei, um neue Impulse für unsere Produkte mitzunehmen. Impulse, Kontakte und spannende Trends, die wir direkt in Ihre Projekte einfließen lassen.

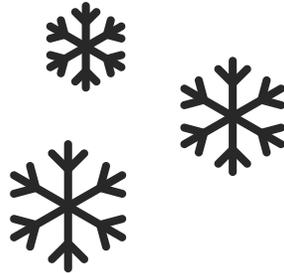
Zum Schluss noch ein kleiner Blick in die Zukunft: 2025 wird für uns ein besonderes Jahr, denn Conresult feiert sein 25-jähriges Bestehen! Ein Vierteljahrhundert Innovation, Wachstum und Partnerschaft - ein Jubiläum, das wir nicht nur feiern, sondern als Ansporn für weitere erfolgreiche Jahre nehmen wollen.

Vorweihnachtliche Grüße,



Marcus Schmidt

Unser Winterzitat:



"Langfristig sind es die Beziehungen, die zählen – die Menschen, die wir getroffen und inspiriert haben."

Michael Josephson

Michael Josephson ist ein renommierter Ethiker und Gründer des Josephson Institute of Ethics, das sich auf die Förderung von Integrität und ethischen Standards in der Gesellschaft konzentriert.

Unser Bezug zum Zitat: Der Erfolg unseres Unternehmens nach 25 Jahren basiert auf den starken Beziehungen zu unseren Kunden und Partnern. Sie sind der Schlüssel zu unserem Wachstum und unserer Inspiration – und werden auch in Zukunft im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen.

GWH Artikelserie: Virtual Staging und De-Staging

Mehr Erfolg für die effiziente Immobilienvermarktung



Staging und De-Staging ermöglicht es, leerstehende Räume virtuell zu möblieren und potenziellen Mietern ein attraktives Bild der Immobilie zu vermitteln. So können bereits vor einer Renovierung ansprechende Bilder erstellt werden, die den Vermietungsprozess beschleunigen, da sie frühzeitig zur Verfügung stehen. Störende oder persönliche Elemente können einfach aus den Aufnahmen entfernt werden, so dass Interessenten die Räume neutral und ansprechend wahrnehmen. So kann die Vermarktung einer Immobilie bereits beginnen, während der Vormieter noch darin wohnt - unabhängig vom Zustand der Wohnung.



Abbildung 1: Foto des Raums vor Bearbeitung



Abbildung 2: Foto De-Staged nach KI-Bearbeitung

Digitale Lösungen und KI für mehr Effizienz

Kurzum: Staging und De-staging ermöglicht eine schnellere und effektivere Vermarktung durch die frühere Verfügbarkeit der Bilder und die gezielte Ansprache unterschiedlicher Zielgruppen. Die digitale Umsetzung des Staging-Prozesses führt zudem zu einer enormen Arbeitersparnis - idealerweise mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI). In den letzten zwei Jahren gab es in diesem Bereich zahlreiche Entwicklungen in der Start-up-Welt, so dass die Digitale Innovation der GWH untersucht hat, wie dieses analoge Problem durch fortschrittliche KI-Produkte optimiert werden kann.



Abbildung 3: Küche vor dem Staging



Abbildung 4: Küche "staged" (modern)

Der Schwerpunkt lag auf Tools wie Instant-Deco AI, Spacely/AI, InterieurAI und Virtual Staging AI. Nach eingehender Evaluation startete die GWH ein internes Experiment mit Virtual Staging AI - dem Tool, das die vielversprechendsten Ergebnisse lieferte. Ziel des Versuchs war es, herauszufinden, welchen Mehrwert ein digital unterstütztes Staging für den Vermietungsprozess haben könnte. Darüber hinaus konnten wertvolle Erkenntnisse darüber gewonnen werden, wie Fotos am besten aufgenommen werden sollten, um für Virtual Staging optimal genutzt werden zu können.

Erste Ergebnisse und technische Herausforderungen

Nach mehrwöchigen internen Tests zeigten sich wesentliche Grenzen der derzeitigen KI-Technologie. Ein Nachteil ist, dass Möbel derzeit oft nicht maßstabsgetreu in die Räume eingefügt werden, was falsche Erwartungen an die Raumgröße wecken und die Bilder für den Vermietungsprozess ungeeignet machen kann. Außerdem werden Böden und Wände in renovierungsbedürftigen Wohnungen nicht realistisch genug angepasst, was eine frühzeitige Nutzung der Fotos im Vermietungsprozess erschwert.



Abbildung 5: Wohnung mit 2,5m Breite

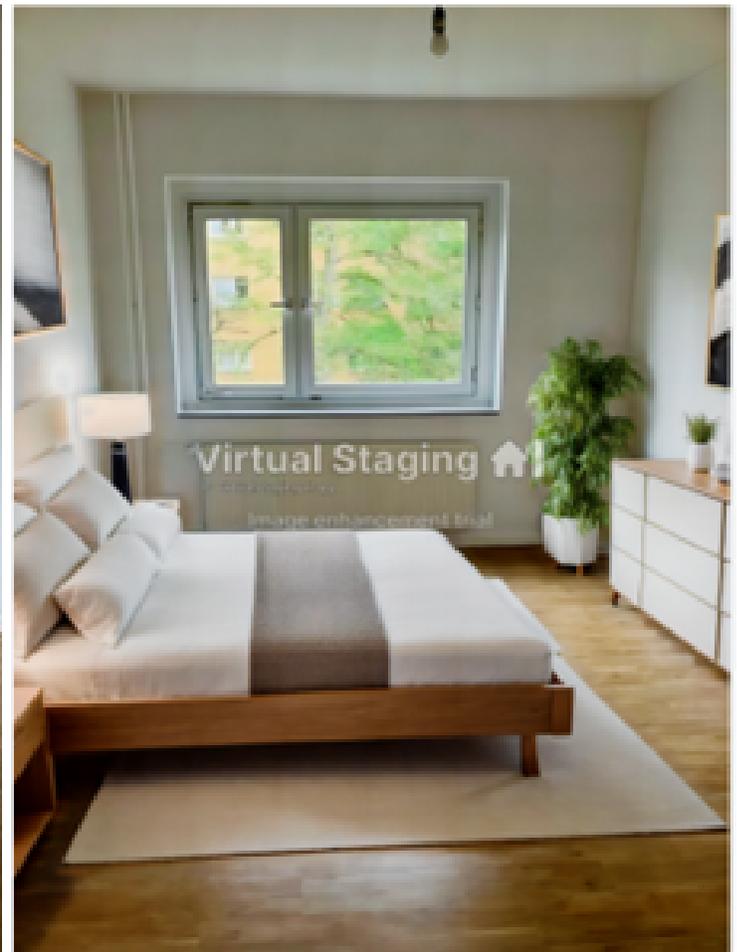


Abbildung 6: Die eingefügten Bilder spiegeln einen Maßstab von einer Raumbreite > 2,5m

Blick in die Zukunft: Fortschritte und neue Chancen

Wie im InnovationLab üblich, führt nicht jedes digitale Experiment sofort zu einem produktiven „Go Live“. Das Thema KI-gestütztes Staging und De-Staging bleibt jedoch weiterhin spannend, während auf weitere Fortschritte in der KI-Technologie gewartet wird. Ein möglicher nächster Schritt wäre z.B. die Integration der KI-Lösung mit Wohnungsgrundrissen, um die Maßstabsproblematik zu lösen. Die GWH beobachtet die Entwicklung in diesem Bereich intensiv und erwartet in den nächsten sechs bis zwölf Monaten interessante technische Innovationen aus der Start-up-Welt.



Wenn Sie Fragen zu Virtual Staging/De-Staging haben oder weitere Informationen zu dem Thema wünschen, wenden Sie sich gerne an die GWH-Mitarbeiter:



Darius Flecken
Projektmanager Digital Innovation
+49 69 97551-2021



Christian Ament
PM Digitale Plattformen
+49 69 97551-2126

Zeitenwende für Bestandsgebäude:

Die digitale Transformation der Wohnungswirtschaft



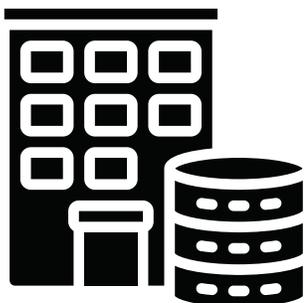
Die Wohnungswirtschaft steht vor einer historischen Herausforderung: Die energetische Sanierung und Digitalisierung von Bestandsgebäuden erfordert neue Technologien und Denkansätze. Die europäische Gebäuderichtlinie 2024/1275 fordert, dass bis 2050 alle Bestandsgebäude einen Null-Emissions-Standard erreichen müssen. Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, müssen die Mitgliedsstaaten bis Mai 2026 verbindliche Regelungen schaffen. Doch wie können Eigentümer und Verwalter diese Aufgaben bewältigen, ohne den Überblick zu verlieren oder Ressourcen zu verschwenden?

Eine zentrale Herausforderung ist dabei die Erfassung verlässlicher Daten über den energetischen Zustand der Gebäude. Heute basieren energetische Bewertungen weitestgehend auf Schätzungen, die nur eine grobe Annäherung darstellen. Um fundierte Entscheidungen treffen zu können, sind jedoch präzise Ist-Daten, die den tatsächlichen Zustand eines Gebäudes widerspiegeln, unerlässlich. Nur so können Eigentümer und Verwalter realistische Sanierungsfahrpläne erstellen und die gesetzlichen Anforderungen zielgerichtet erfüllen.

Digitaler Wandel durch verlässliche Ist-Daten

Um die Erfassung und Verarbeitung von Gebäudedaten zu verbessern, hat Omnystate ein digitales System entwickelt, das auf der Erfassung exakter Ist-Daten basiert. Statt auf Schätzwerte angewiesen zu sein, werden alle relevanten Daten direkt vor Ort erfasst - von der Gebäudehülle über die Anlagentechnik bis hin zu energetischen Mängeln. Diese Daten werden auf der Omnystate-Plattform zu einem digitalen Gebäudekonto zusammengeführt, das einen umfassenden und aktuellen Überblick über den Zustand jedes Objekts bietet. Damit erhalten Eigentümer eine solide Grundlage, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Sanierungsmaßnahmen gezielt zu planen.

Ein weiterer zentraler Bestandteil dieser Plattform ist das Gebäudelogbuch. Hier werden alle energetischen Daten - von den Verbrauchswerten bis zu Inspektionsnachweisen - gesammelt und jährlich aktualisiert. Durch die geplante Integration von künstlicher Intelligenz sollen die Daten zukünftig vollautomatisch berechnet und aktualisiert werden, was zu einer erheblichen Entlastung der Eigentümer und Verwalter führt. Die Plattform ermöglicht es zudem, auf die historische Entwicklung des Gebäudes zurückzugreifen und so fundierte Entscheidungen für zukünftige Modernisierungen zu treffen.



Integration und Schnittstellen zu bestehenden Systemen

Ein wichtiger Aspekt der Omnystate-Plattform ist die einfache Integration in bestehende ERP- und Managementsysteme. Für die Wohnungswirtschaft ist es von entscheidender Bedeutung, dass sich neue Technologien problemlos in bestehende Strukturen integrieren lassen. Omnystate arbeitet an einer offenen Schnittstelle, die es externen Softwaretools ermöglicht, auf die Energiedaten zuzugreifen und diese weiterzuverarbeiten - beispielsweise zur Erstellung individueller Sanierungsfahrpläne oder zur Anbindung an ERP-Systeme für die Finanzplanung. Damit wird sichergestellt, dass die Digitalisierung nicht isoliert, sondern als integraler Bestandteil des Gebäudemanagements umgesetzt wird.

Das Pilotprojekt "1.000 Gebäude in 6 Monaten"

Omnystate möchte in einem Pilotprojekt zeigen, wie effizient und umfassend die digitale Erfassung von Gebäudedaten sein kann. Ziel ist es, innerhalb von sechs Monaten 1.000 Gebäude in das System zu integrieren. Dabei steht die Erhebung präziser Ist-Daten im Vordergrund, die eine verlässliche Grundlage für detaillierte Sanierungsfahrpläne bilden. Diese Fahrpläne sind entscheidend, um die notwendigen energetischen Verbesserungen für jedes einzelne Gebäude festzulegen und eine realistische Planbarkeit für Eigentümer zu ermöglichen.

Das Pilotprojekt wird zeigen, wie die Erfassung und Nutzung von Ist-Daten dazu beitragen kann, die gesetzlichen Anforderungen effizient zu erfüllen und langfristig Kosten einzusparen. Die Verwendung von exakten Ist-Daten anstelle von groben Schätzungen ermöglicht es den Eigentümern, gezielt und kosteneffizient in die energetische Sanierung ihrer Gebäude zu investieren. Zudem wird der gesamte Sanierungsprozess transparenter, nachvollziehbarer und digital dokumentiert.

Für die Umsetzung des Pilotprojekts sucht Omnystate derzeit gezielt Partner aus der Wohnungswirtschaft, Bestandshalter und Verwalter, die Interesse an dieser digitalen Transformation haben. Das Projekt soll insbesondere für die Erfassung und Aktualisierung der Worst Performing Buildings (WPB) in den Portfolios attraktiv sein. Die Teilnahme bietet nicht nur die Möglichkeit, zukunftsweisende Standards für die Wohnungswirtschaft mitzugestalten. Vielmehr sollen Interessierte direkt von den vorgestellten Lösungen und Technologien profitieren: Für die ausgewählten Gebäude werden im Rahmen des Projekts zertifizierte Sanierungsfahrpläne erstellt. Darüber hinaus können die Teilnehmer auf der Plattform auf zentral zusammengeführte Objektdaten zugreifen und in einer weiteren Ausbaustufe auf KI-gesteuerte Planungen zurückgreifen.

Das Pilotprojekt bietet weiterhin die Möglichkeit, Zugang zu Fördermitteln zu erhalten. Omnystate bereitet im Rahmen des Pilotprojekts die Beantragung der möglichen und verfügbaren Fördermittel vor. Dadurch wird der administrative Aufwand für die Teilnehmer reduziert und die Kostenstruktur transparent gemacht: Die Teilnehmer tragen einen Eigenanteil an den Kosten der Datenerfassung und -verarbeitung, die Fördermittel decken einen Großteil der Ausgaben. Langfristige Einsparpotenziale, z.B. durch höhere Energieeffizienz und optimiertes Gebäudemanagement, relativieren diese Investitionskosten zusätzlich.

Vorteile für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Die Herausforderungen der Zukunft liegen nicht nur in der Erreichung der energetischen Ziele, sondern auch in der effizienten Verwaltung und Digitalisierung der Gebäudedaten. Das geplante Pilotprojekt von Omnystate - "1.000 Gebäude in 6 Monaten" - dient hier als wichtiger Meilenstein. Durch die Erhebung präziser Ist-Daten bietet Omnystate die Lösung, die es Eigentümern ermöglicht, ihre Gebäude systematisch auf den geforderten Null-Emissions-Standard vorzubereiten, ohne dabei den administrativen Aufwand ins Unermessliche steigen zu lassen. Das Pilotprojekt wird nicht nur wertvolle Erkenntnisse zur Effizienz der Erhebung und Verarbeitung von Ist-Daten liefern, sondern zeigen, wie die umfassende Digitalisierung von Gebäudedaten dazu beitragen kann, langfristige Einsparpotenziale zu realisieren. Diese Digitalisierung erleichtert nicht nur die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, sondern schafft auch eine solide Basis für Finanzierungsmodelle wie "Grüne Darlehen", die auf nachweisbaren energetischen Verbesserungen basieren.

Fazit

Die Digitalisierung und energetische Sanierung der Wohngebäude ist eine komplexe Aufgabe, die mit den richtigen Technologien und Ansätzen erfolgreich gemeistert werden kann. Die Erhebung von verlässlichen Ist-Daten bildet den Schlüssel zu einer realistischen Planung und erfolgreichen Umsetzung. Omnystate stellt mit einer eigenen Plattform umfassende Lösungen zur Verfügung, die alle relevanten Gebäudedaten digitalisiert und die Planung und Umsetzung energetischer Maßnahmen vereinfacht. Damit wird die Wohnungswirtschaft nicht nur den gesetzlichen Anforderungen gerecht, sondern kann auch die Effizienz ihrer Gebäudeverwaltung erheblich steigern.

Omnystate sucht Partner, die gemeinsam an dieser Zukunft arbeiten wollen. Die Teilnahme am Pilotprojekt bietet die Chance, eine nachhaltige und digitalisierte Wohnungswirtschaft aktiv mitzugestalten und frühzeitig von den Vorteilen der digitalen Transformation zu profitieren.

Sind Sie an einer Teilnahme interessiert oder möchten Sie mehr über das Projekt "1.000 Gebäude in 6 Monaten" erfahren? Schreiben Sie uns:

Tilo Franke

Geschäftsführender Gesellschafter Omnystate GmbH



ERP reicht nicht!

Mehr Tempo in der Vermietung dank Vermietungstools



Empro¹

Die Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft ist noch lange nicht abgeschlossen. Eine aktuelle Studie zeigt: Viele Unternehmen setzen primär auf ERP-Systeme, um Verwaltungsaufgaben zu automatisieren. Doch reicht das aus? Die Antwort lautet: Nein. Denn ERP-Systeme allein können das Kerngeschäft nicht vollständig abbilden.

ERP-Systeme sind keine Alleskönner

ERP-Systeme leisten in der Wohnungswirtschaft wertvolle Dienste bei Buchhaltung, Bestandsmanagement und Vertragsverwaltung. Sobald es jedoch um die Vermietung geht, stoßen sie an ihre Grenzen. ERP-Systeme erstellen keine Exposés, führen keine digitale Kommunikation mit Interessenten und bieten keine automatisierten Prozesse zur Interessentenansprache.

Genau hier setzen moderne Vermietungstools an. Sie schließen die Lücke der ERP-Systeme und bieten alle Funktionen, die eine digitale Vermietung ermöglicht: von der Erstellung von Exposés über die Automatisierung der Interessentenkommunikation bis hin zur Verwaltung von Suchprofilen.

Nur die Besichtigungen und die Schlüsselübergabe bleiben analog

Die Annahme, dass ERP-Systeme ausreichen, um die Vermietung zu digitalisieren, ist weit verbreitet - aber ein Trugschluss. Moderne Vermietungstools sind keine isolierten Zusatzlösungen, sondern integrieren sich nahtlos in bestehende ERP-Systeme. Sie ziehen die benötigten Daten - wie Mietvertragsinformationen oder Objektdaten - automatisch aus dem ERP-System. Zusätzlicher Pflegeaufwand entfällt, da die Systeme reibungslos miteinander kommunizieren.

Durch diese Integration kann die Wohnungswirtschaft den Vermietungsprozess nahezu vollständig digitalisieren. Physische Aufgaben wie Besichtigungen oder Schlüsselübergaben bleiben weiterhin analog.

Ein Beispiel aus der Praxis

Stellen Sie sich vor, eine Ihrer Immobilien wird zur Vermietung frei. Mit einem modernen Vermietungstool werden alle relevanten Daten, vom Grundriss bis zur Energieeffizienz, automatisch mit den gängigen Vermarktungsplattformen synchronisiert. Änderungen werden ebenfalls in Echtzeit übernommen. Innerhalb weniger Minuten ist die Immobilie online und erreicht potenzielle Mieter.

Keine Doppelerfassung, kein manueller Aufwand. Stattdessen profitieren Sie von einer schnelleren Vermarktung, die Leerstand minimiert und den Cashflow sichert.

Ein weiteres Argument für Vermietungstools ist ihre Flexibilität. Gute Lösungen können individuell an die spezifischen Anforderungen eines Unternehmens angepasst werden.

So lassen sich beispielsweise Bonitätsprüfungen automatisieren oder Exposés im Corporate Design erstellen.

The screenshot displays the Immosolve web application interface. At the top, there is a navigation bar with 'Objekte', 'Personen', and 'Aktivitäten' tabs. The main content area shows a property listing for 'Mietwohnung' at 'Wandsbeker Königstr. 74 / 22047 Hamburg'. Below this, there are sections for 'Vermietungsstufen', 'Besichtigungstermine', and 'Vermarktungskanäle'. A detailed view of the property is shown, including 'Objektdaten', 'Anschrift', 'Energieausweisdaten', 'Fläche und Bausubstanz', 'Preise', and 'Finanzierung'. A 'Filter' overlay is visible, allowing users to refine search results based on various criteria like 'Objekt Code', 'Objektstatus', 'Sperrbegründung', 'Kategorie', 'Frei ab', 'Straße', 'Postleitzahl', 'Räume', 'Wohnfläche', 'Baujahr', 'Etage', 'Kaltmiete', 'Gesamtmieter', 'Wohnberechtigungsschein', 'Unternehmen', and 'Vermittlungsart'.

Abbildung: Einfache und schnelle Vermietung dank Immosolve

Weniger Stress, mehr Fokus auf das Wesentliche

Moderne Vermietungstools verändern nicht nur die Arbeitsweise von Wohnungsunternehmen, sondern auch deren Prioritäten. Durch automatisierte Prozesse werden Mitarbeiter entlastet, und der Fokus kann auf strategische Aufgaben wie langfristige Planung und Mieterzufriedenheit gelegt werden.

Schnellere Vermietungsprozesse bedeuten weniger Leerstand, eine höhere Mieterzufriedenheit und eine nachhaltige Sicherung des Cashflows. Für viele Unternehmen ist der Schritt zur vollständigen Digitalisierung näher, als sie denken. Ein Vermietungstool ist die ideale Ergänzung für das bereits bestehende ERP-System.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Wer die Vermietung digitalisiert, hat nicht nur weniger Stress, sondern schafft die Basis für nachhaltigen Erfolg in der Wohnungswirtschaft.

Empro¹

Empro GmbH – Mehr Geschäft mit Immobilien

Die Empro GmbH ist ein führender Anbieter von CRM-Systemen und Vermietungssoftware für Makler und die Wohnungswirtschaft in Deutschland. Die Empro GmbH mit Sitz in Bad Bramstedt bei Hamburg repräsentiert mehr als 25 Jahre Branchenerfahrung und Knowhow und ist 2024 aus dem Zusammenschluss von immowelt Software und Immosolve GmbH hervorgegangen. Heute nutzen fast 1.800 Unternehmen eine der Softwarelösungen von Empro. Zu den Kunden zählen u.a. führende Makler, Banken, Wohnungsgesellschaften und Genossenschaften. Egal, welche ERP-Systeme zum Einsatz kommen – Produkte von Empro erweitern es um effiziente CRM-Funktionalitäten in Vermietung, Vertrieb, Vermarktung und Kundenservice.

Alexander Köth
CEO Empro GmbH
+49 4192 816 84 0



CR Inside

Conresult on tour – Eindrücke von Partnerevents



Im Herbst standen bei Conresult wieder spannende Begegnungen und spannende Events auf dem Programm. Im Rahmen unserer permanenten Unternehmensphilosophie „Conresult on Tour“ besuchten unsere Mitarbeitenden u. a. das Aareon Forum und den DATASEC Kundentag. Neben interessanten Vorträgen und praxisnahen Workshops bot sich die Gelegenheit, persönliche Kontakte zu pflegen und neue, wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen und Produkte mitzunehmen.

Aareon Forum 2024 – „Innovation für die Immobilienwirtschaft“

Das Aareon Forum, einer der führenden Branchentreffs für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, stand in diesem Jahr unter dem Motto „Innovationen für die Immobilienwirtschaft“. Mit Themen wie Digitalisierung, Prozessautomatisierung und nachhaltiges Immobilienmanagement gab es viele aktuelle Einblicke und wegweisende Ansätze für die anstehenden Herausforderungen der Branche. Besonders spannend waren für unser Team die Diskussionen über die Rolle von künstlicher Intelligenz im digitalen Immobilienmanagement sowie die Vorstellung neuer Softwarelösungen zur Produktivitätssteigerung. Für Conresult war das Forum eine tolle Gelegenheit, nicht nur bestehende Partnerschaften zu vertiefen, sondern auch neue Unternehmen kennenzulernen, deren Lösungen und Ideen uns inspiriert haben.

DATASEC Kundentag – Zukunft der digitalen Prozesse und Sicherheit

Der DATASEC Kundentag im November bot eine Fülle von Themen rund um die Digitalisierung von Prozessen und den Schutz sensibler Daten. In Vorträgen und Praxisbeispielen wurden innovative Lösungen vorgestellt, die die Zusammenarbeit von Unternehmen und die Effizienz von Arbeitsabläufen weiter verbessern. Datenschutz und IT-Sicherheit standen dabei ebenso im Fokus wie Cloud-Lösungen und Automatisierungsmöglichkeiten, die im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung immer wichtiger werden. Auch hier nutzten wir die Gelegenheit, mit Partnern aus verschiedenen Branchen und Vertretern von DATASEC über konkrete Herausforderungen und Lösungsansätze zu sprechen und wertvolle Einblicke zu erhalten.



Austausch mit Kunden und Partnern – Ideen für morgen

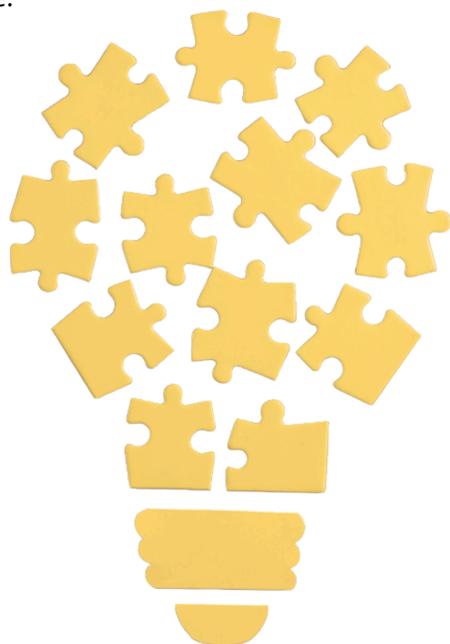
Stellvertretend für die zahlreichen Veranstaltungen, an denen wir teilgenommen haben, gaben uns die beiden vorgestellten Events nicht nur wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung unserer Produkte, sondern auch Raum für den Dialog mit Kunden und Interessenten. Wir haben direktes Feedback und Anregungen für neue Funktionen und Verbesserungen erhalten, die wir in unsere Produkte einfließen lassen können.

Beispielhaft sei hier die E-Rechnungspflicht genannt, die branchenübergreifend für alle Unternehmen von Relevanz ist und bei der der Wunsch besteht, die gesetzliche Vorgabe praxisnah in die bestehende Softwarelandschaft der Unternehmen zu integrieren.*

Ein zentrales Element war die Kontaktpflege, bei der wir mit Partnerunternehmen und neuen Kontakten über mögliche Kooperationen gesprochen haben. Das Wissen und die Trends, die wir aus solchen Veranstaltungen mitnehmen, in unser eigenes Produkt- und Dienstleistungsportfolio einfließen zu lassen und bei Bedarf anschließend in unserem CR-Magazin und über Social-Media-Plattformen zu veröffentlichen, sehen wir als wichtigen Bestandteil unseres Engagements.

Durch die regelmäßige Teilnahme an weiteren Veranstaltungen bleibt Conresult für Sie am Puls der Zeit und bringt aktuelle Branchentrends in Ihre Projekte ein. Wir freuen uns auf die nächsten Gelegenheiten und den weiteren Austausch mit Ihnen!

*mehr hierzu in der folgenden Ausgabe.



P.S. Am 18.11. waren wir beim Launch von KIWI Blue dabei - Ein tolles Event. 
Mehr dazu in der nächsten Ausgabe.

2025

CR feiert 25 Jahre – Ein Jahr voller neuer Highlights!

Nächstes Jahr feiern wir bei Conresult unser 25-jähriges Bestehen! Seit 1999 entwickeln wir für unsere Kunden innovative Lösungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und blicken nun auf ein Vierteljahrhundert voller Wachstum, Partnerschaften und Innovationen zurück. Dieses Jubiläum nehmen wir zum Anlass, nicht nur die Erfolge der Vergangenheit zu würdigen, sondern auch mit frischem Schwung in die Zukunft zu starten – unter anderem mit einem neuen Logo für unsere Produktlinie AppRE Control, welches wir Ihnen in der nächsten Ausgabe präsentieren.

Unser neues Logo schafft eine klare Wiedererkennung und gibt dieser innovativen Produktlinie eine starke Identität. AppRE Control vereint unsere Softwareapplikationen für Controlling, Berichtswesen, Planung, Risikomanagement und Nachhaltigkeitsreporting in einem gemeinsamen Lösungspaket zur Unternehmenssteuerung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Freuen Sie sich auf spannende Einblicke und Jubiläumsaktionen, über die wir im kommenden Jahr berichten werden.

Bleiben Sie gespannt!

FEEDBACK

“
Ihre Meinung
ist uns wichtig!
”

Zunächst einmal hoffen wir, dass Ihnen unsere Ausgabe gefallen hat. Wir möchten unser CR Magazin kontinuierlich verbessern und sind auf Ihre Meinung angewiesen.

*Hat Ihnen etwas besonders gut oder gar nicht gefallen?
Für Kritik sind wir immer offen!*

Was wünschen Sie sich für die nächsten Ausgaben?

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

Schreiben Sie uns einfach an info@conresult.de

