

Ausgabe 6 September 2021

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

DERAG Immobilienservice geht digital voran
Vodafone ein strategischer Partner

Das ERP-System immotion® von der GAP-Group
Im Kern ein offenes, digitales Ökosystem

Wie funktioniert ein gutes Projektmanagement?
Eine digitale Zeiterfassung bringt Transparenz und Kontrolle über Ihre Projekte

Herbstimpressionen aus Dortmund
So schön ist der "Pott"

INHALT

2 VORWORT

3 DERAG IMMOBILIENSERVICE GEHT DIGITAL VORAN *Vodafone ein strategischer Partner*

7 DAS ERP-SYSTEM IMMOTION® VON DER GAP-GROUP *Im Kern ein offenes, digitales Ökosystem*

11 WIE FUNKTIONIERT EIN GUTES PROJEKTMANAGEMENT? *Eine digitale Zeiterfassung bringt Transparenz und Kontrolle über Ihre Projekte*

11 HERBSTIMPRESSIONEN AUS DORTMUND *So schön ist der "Pott"*

Erläuterungen



Klickbarer themenbezogener Link



Video-Link



Webinar



Vorwort



**Liebe Leser*innen,
liebe Unterstützer*innen,
liebe Partner*innen,
liebe Kunden*innen,**

kurz möchte ich mich in diesem Vorwort fassen, mich auf das Wesentliche konzentrieren und ohne Ausschweifungen auf den Punkt kommen. Das fällt mir manchmal gar nicht so einfach, wie mir ein lieber Kollege zurecht gelegentlich vorhält. Ich höre mich nicht unbedingt gerne reden, möchte jedoch in Diskussionen, Mails und Vorträgen gerne alle Erkenntnisse, jegliches Wissen und alle Informationen zum jeweiligen Thema meinen Kommunikationspartnern mitteilen. Dann werden Sätze manchmal lang, verschachtelt und nicht selten auch emotional vorgetragen. Dieses Mal nicht!

In der dritten Ausgabe des Jahres berichten wir über einen Kunden, der digital vorangeht, einen ERP-Systemhersteller, der seine Produkt- und Partnerstrategie vorstellt und einem Softwaretool, welches für viele Erleichterungen bei der Durchführung von Projekten sorgen kann. Darüber hinaus zeigen wir, pünktlich zum kalendarischen Herbstanfang, einige Impressionen unserer „Heimatstadt“.

Mein Kollege wäre sicher stolz auf mich.

**Nun wünsche ich Ihnen viel Freude mit der aktuellen Ausgabe unseres
CR Magazins und einen goldenen Herbst.**

Ihr
Marcus Schmidt



DERAG Immobilienservice geht digital voran

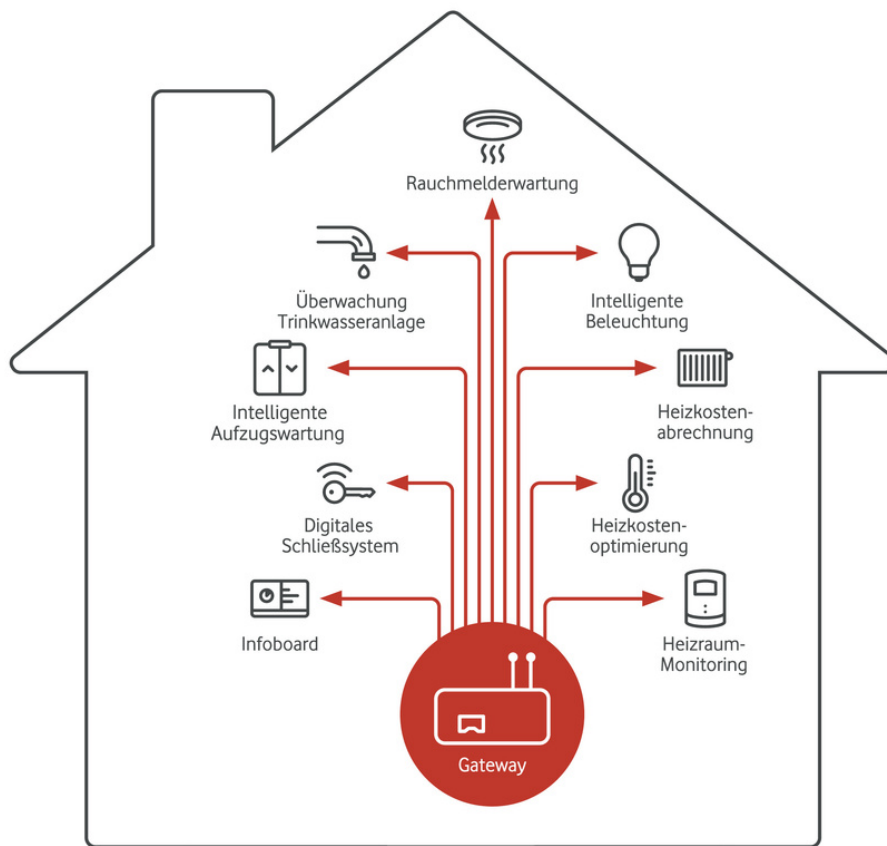
Vodafone ein strategischer Partner



Die DERAG Immobilienservice ist langjähriger Kunde der Conresult GmbH. Schon früh in dieser Zusammenarbeit stellte sich heraus, dass das Immobilienunternehmen eine hohe Affinität zu innovativen Themen besitzt. Gerade mit dem allgegenwärtigen Thema Digitalisierung beschäftigt man sich im Unternehmenssitz in München intensiv.

Seit mehreren Jahren setzt man u. a. auf die Controlling- und Reportingsoftwarelösung AppRE Controlling unseres Hauses, die auf der BI-Lösung von Qlik basiert. Auch der Einsatz einer digitalen Verkehrssicherungssoftware, der digitalen Wohnungsabnahme bis hin zur eigenen Mieter-App „MietMe“ für die Mieterkommunikation inkl. eines angeschlossenen Ticketing-Systems, gehören mittlerweile zum eingesetzten Produktstandard.

Nun startet die Derag in mehreren ausgewählten Objekten mit „Gebäudekonnektivität 4.0“ (GK4.0) von Vodafone. Mit GK4.0 wird die automatische Überwachung und Steuerung von Gebäudezuständen und Gebäudetechnik ermöglicht. Nach erfolgreicher Pilotierung ist das Ziel GK4.0 zum neuen digitalen Standard für den Gesamtbestand zu machen.



Bildarchiv: Vodafone Deutschland GmbH

Die Unterschriften sind noch ganz frisch: Mitte Juni 2021 verlängerte und erweiterte die DERAG die Mehrnutzer-Verträge mit Vodafone für 4 Objekte mit insgesamt ca. 500 Wohneinheiten. Die Bewohner werden weiterhin über das Kabel-Glasfasernetz versorgt.

„Aktuell stehen die Digitalisierung unserer Gebäude und die Möglichkeiten des digitalen Gebäudemanagements im Vordergrund. Wir haben quasi „anders herum“ gedacht: Welche Signallieferung-Technologie benötigen wir, um unseren Bestand langfristig konsequent und umfassend zu digitalisieren?

Vor allem die Flexibilität der Funkprotokollverarbeitung hat uns von GK4.0 überzeugt.

Im Rahmen des Retrofit unseres Bestandes war Kabel-Glasfaser die logische Folge“, erklärt Stephan Spengler, COO des DERAG Immobilienservice.*

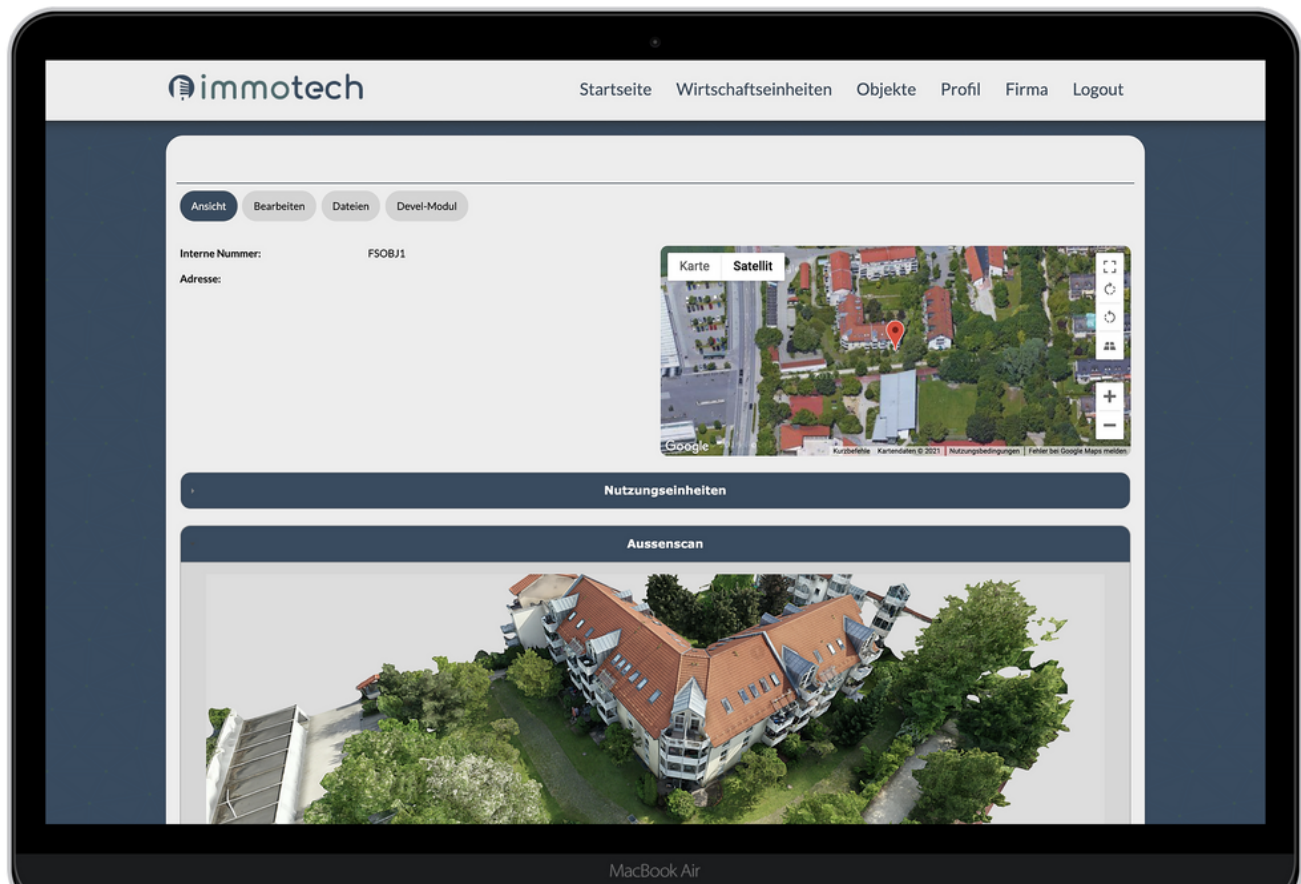
Andreas Lippert, Key Account Manager für das Neugeschäft der Vodafone Immobilienwirtschaft freut sich über die Technologieoffenheit: *„Es ist sehr spannend, gemeinsam mit innovativen Kunden wie der DERAG die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft voranzutreiben und ganz individuelle Lösungen zu entwickeln.“*

Das ganze Projekt steht zwar noch am Anfang, allerdings sind die Zielvorstellungen von Stephan Spengler schon klar: *„Wir wollen die Einfachheit nutzen in der uns Sensorik, technische und weitere Daten zu Geräten und Anlagen unserer Objekte zur Verfügung gestellt werden können, um auch andere im Einsatz befindliche Softwarelösungen damit zu bestücken.“*

* Unter Retrofit wird die Modernisierung oder der Ausbau bestehender Anlagen und Betriebsmittel verstanden.

Gemeint ist hier nicht nur die Anbindung zu der bereits erwähnten Conresult-Lösung AppRE Controlling, um die gelieferten Daten komfortabel, einfach und grafisch auszuwerten. Für die jeweilige Erstellung eines digitalen Zwillings zu den vier Objekten wurde parallel außerdem das Unternehmen wirfliegendrohne.de GmbH/ImmoTech Plattform GmbH (siehe Ausgabe 5 des CR Magazins aus Juni 2021) beauftragt. So kann die DERAG nach Übermittlung von Sensorik-Daten zukünftig vom Schreibtisch aus direkt zu den entsprechenden Stellen des Objektes, sei es zur Heizungsanlage im Keller oder zu Rauchmeldern in den Fluren, verweisen.

Perspektivisch soll der gesamte Bestand in diesem modernen Zusammenspiel produktiv gesetzt werden.



„Digitaler Zwilling“ aus dem Bestand des DERAG Immobilienservice auf der ImmoTech Plattform

Die von Vodafone zur Verfügung gestellte Infrastruktur bietet die Möglichkeit über definierte Schnittstellen die Daten in andere Systeme zu überführen. Sollte das jedoch nicht gewünscht oder nicht erforderlich sein, steht standardmäßig eine Plattform zur Verfügung, in der alle Daten erfasst, verarbeitet, visualisiert und gespeichert werden können – völlig unabhängig vom Hersteller.



Anbieter- und technologieneutrale IoT-Plattform zur Digitalisierung von Immobilien

Vodafone bietet mit "Gebäudekonnektivität 4.0" eine IoT-Plattform, die technologieneutral und offen für alle Anbieter von smarterer Technik ist. Damit können Eigentümer und Verwalter von Immobilien Daten von Sensoren, Endgeräten und Gebäudetechnik verschiedener Hersteller über eine zentrale Infrastruktur in ihren Objekten sammeln, analysieren und wertschöpfend nutzen. Mit „Gebäudekonnektivität 4.0“ bietet Vodafone eine IoT-Plattform aus Hardware-Komponenten und einer Cloud-Lösung, die smarte Anwendungen verschiedenster Hersteller zusammenführt. Die Plattform lässt sich sowohl in Bestandsgebäuden nachrüsten als auch direkt beim Neubau mitplanen.

Der „GK-Hub“ bildet die Zentrale und ist in den Objekten installiert. Er verrichtet seine Arbeit unabhängig von den im Objekt verbauten smarten Anwendungen und ist unter anderem kompatibel mit Übertragungstechniken wie dem Open Metering-Standard bzw. Wireless-M-Bus-fähigen Geräten, Bluetooth LE und WLAN. Er empfängt die Zustandsinformationen und Verbrauchswerte von Sensoren sowie der Gebäudetechnik und sendet die Daten über eine verschlüsselte Verbindung in eine zentrale Cloud-Lösung. Über ein übersichtliches Dashboard können die Daten dort in Echtzeit eingesehen und ausgewertet werden. Auch die Steuerung der Gebäudetechnik ist von hier aus möglich. Zudem kann über Schnittstellen die Integration in nachgelagerte IT-Systeme und die Weitergabe von Daten an interne Mitarbeiter oder externe Partner erfolgen, damit diese die Energieeffizienz eines Gebäudes weiter optimieren können.

Smarte Gebäude ganz nach Bedarf

Vodafone bietet „Gebäudekonnektivität 4.0“ in verschiedenen Varianten an, die jeden Bedarfsfall abdecken – von der Ausleuchtung des zentralen Heizungsraumes bis hin zur Installation der Inhaus-Infrastruktur über mehrere Wohnebenen. Das Smart Building wird damit ganz nach den Bedürfnissen der jeweiligen Immobilienbesitzer skalierbar. Der Einstiegspreis liegt bei 20 Euro pro Gebäude. Vodafone hat bereits eine Vielzahl Lösungen von Marktteilnehmern in das eigene System eingebettet und bietet einige Anwendungen wie beispielsweise zum Heizungs- oder Aufzugsmonitoring direkt als Partnerlösung an.



Das ERP-System immotion® von der GAP-Group



Die Wohnungswirtschaft in Deutschland befindet sich in einer anhaltenden Digitalisierungsphase. So unterschiedlich die digitalen Reifegrade der Unternehmen, so verschieden sind mitunter auch die individuellen Anforderungen an Tools und Prozesse. Es braucht also Partner, die sich in ihrer Ausrichtung grundlegend an den Anforderungen der Unternehmen orientieren, um individuelle Digitalisierungsstrategien umsetzen zu können. Ein zukunftsfähiges ERP-System spielt dabei die zentrale Rolle.

Anforderungen kennen

Digitalisierung ist ein sog. Megatrend und zeichnet sich als solches multidimensionales Phänomen darin aus, Effekte auf alle Bereiche der Gesellschaft zu haben. Die Auswirkungen auf die Wohnungswirtschaft sind bei Weitem nicht neu und doch gibt es innerhalb der Branche sehr große Unterschiede beim digitalen Reifegrad, welche sich unter anderem auf die unterschiedlichen Unternehmensgrößen zurückführen lassen. Ablauf- und Aufbauorganisation unterscheiden sich in Abhängigkeit der verwalteten Einheit enorm und somit auch die Anforderungen an digitale Lösungen.

Wer von digitalen Lösungen spricht, darf dabei nicht nur an Software und IT denken. Vielmehr bedarf es mit Blick auf das Unternehmen (Aufbau- und Ablauforganisation), sowie die Gegebenheiten der Branche eines ganzheitlichen Ansatzes, welcher durch die Softwarepartner der Wohnungsunternehmen abgedeckt werden können muss.

Solch ein Branchenpartner ist die GAP-Group aus Bremen. Das inhabergeführte Unternehmen vereint wohnungswirtschaftliche Expertise, ERP-Kompetenz und langjährige Erfahrung im Bereich der Organisationsberatung. Diese Synergien prägen dauerhafte Kundenbeziehungen wie Neukundenprojekte und konnten in jüngerer Vergangenheit, wie etwa bei der Umsetzung von kurzfristigen Anforderungen im Zuge der Corona-Pandemie, aber auch mit Blick auf die über 40-jährige Unternehmenshistorie immer nachgewiesen werden.

Neben dem breit aufgestellten Dienstleistungsportfolio, welches auch Beratungs- und Datenschutzkompetenz umfasst, setzt die GAP auf die Zusammenarbeit und Kooperation mit Branchenpartnern. Gemeinsam mit diesen, auf Teilbereiche fokussierten Spezialisten, besteht ein Netzwerk, um den diversen Anforderungen der wohnungswirtschaftlichen Kunden vollumfänglich mit eigenen, oder aber auch Drittsystemen nachzukommen.



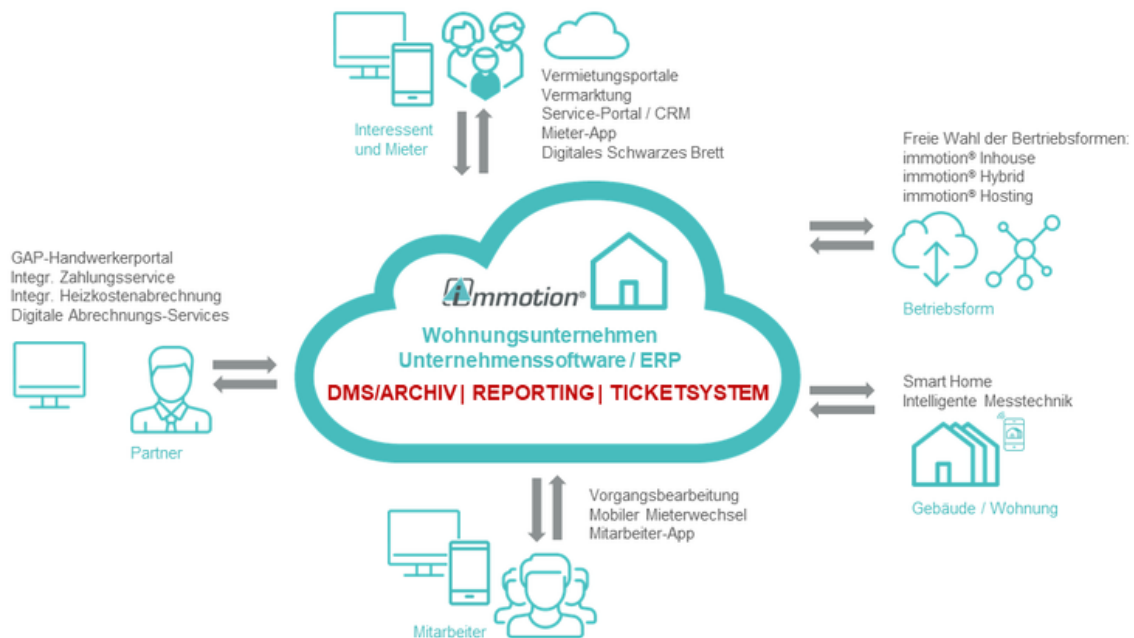
Partnerschaftliche Lösungen

Mit den bestehenden Partnerschaften und der grundsätzlichen Offenheit, das Netzwerk weiter auszubauen, ist die Produktstrategie der GAP in den Grundzügen beschrieben. Mit immotion® wird ein modernes ERP-System geboten, welches den Kern eines offenen, digitalen Ökosystems bietet.

Die Kernprozesse wie Finanzbuchhaltung oder Controlling finden sich, zuverlässig und intelligent abgebildet, im ERP-System. Aber auch bei diesen Grundmodulen haben die Wohnungsunternehmen bereits die Wahl, doch auf spezialisierte Anwendungen für sehr individuelle Anforderungen zurückzugreifen, ohne dadurch mit Einschränkungen bei weiteren Modulen leben zu müssen. So gibt es in der Wohnungswirtschaft beispielsweise Unternehmen, welche durch die Bindung an eine kirchliche Stiftung besonderen Regularien im Bereich der Finanzbuchhaltung unterliegen. Hier ist es aus Sicht der GAP geradezu folgerichtig, mit spezialisierten Lösungen zusammenzuarbeiten und den Kunden eine effiziente und rechtssichere Nutzung einer Drittlösung zu ermöglichen, welche jedoch voll integriert in immotion® genutzt werden kann.

Neben den Leistungsmerkmalen eines ERP-Systems liegt ein weiterer Schwerpunkt in digitalen und mobilen Prozessen, durch die sich wohnungswirtschaftliche Kernprozesse voll integriert abbilden lassen. Die in immotion® integrierte Vorgangsbearbeitung bildet diese Vorgänge direkt ab oder bietet die Schnittstelle zu spezialisierten Lösungen. Auch hier besteht für die Wohnungsunternehmen eine Wahlfreiheit, bzw. kann mit Blick auf die individuellen Anforderungen oder die Digitalisierungsstrategie eine gemeinsame Entscheidung für anzubindende Lösungen getroffen werden.

Umfragen zeigen, dass die Wohnungswirtschaft bei diesen branchenüblichen Vorgängen kurz- und mittelfristig die größten Erwartungen an die Digitalisierung hat. Umso besser, hier zielgerichtet entscheiden zu können und nicht auf sog. Closed-Shop Lösungen angewiesen zu sein. Von Interessenmanagement, dem in der Branche am stärksten digitalisierten Bereich, über die Mieter-App und dem Handwerkerportal, bis hin zu mobilen Applikationen für die Wohnungsabnahmen und der Verkehrssicherung: Wohnungsunternehmen haben mit der GAP einen starken und kompetenten Partner, behalten aber die Möglichkeit, auch weitere Partner in ihr digitales Ökosystem zu integrieren.



Entwicklung braucht Gestaltungsspielraum

Neben dem ERP-System immotion® und integrierten Softwarelösungen bietet die GAP-Group ihren Kunden ein ganzheitliches Beratungsangebot. Zusätzlich zu den ERP-Berater*innen verfügt die Unternehmensgruppe mit dem Tochterunternehmen ImmoProConsult über breit gefächertes Knowhow, welches – auf die Wohnungswirtschaft spezialisiert und vom ERP-System unabhängig – Digitalisierungsberatung bis hin zur Möglichkeit der Übernahme von Datenschutzmandaten bietet.

Die Zeiten von One-Size-Fits-All sind vorbei und die Anforderungen divers. Die lösungsorientierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden ist daher oberstes Credo, um nachhaltige und erfolgreiche Projekte anstoßen zu können. Ganz besonders bei der Betrachtung des ERP-Systems als Ankerpunkt einer Digitalisierungsstrategie gilt es, gemeinsam mit den Wohnungsunternehmen die besten Lösungen und Wege zu entwickeln. Dies gilt, wie beschrieben, bei der Bereitstellung eines Partnernetzwerkes, nicht zuletzt aber auch bei der freien Wahl der Betriebsform. Die GAP bietet ihren Kunden hier die volle Auswahl: Inhouse-Betrieb, Hosting in einem deutschen Rechenzentrum oder aber ein hybrides Modell.

Denn unabhängig von den Ambitionen auf dem Weg zum mehr oder weniger digitalen Wohnungsunternehmen, entscheidet sich nach wie vor die deutliche Mehrheit der Entscheider*innen für den Inhouse-Betrieb des ERP-Systems. Genau diese Option bietet die GAP mit immotion® nach wie vor, inklusive garantierter Datenhoheit auf Kundenseite. Ganz unabhängig von der Betriebsform.

Darüber hinaus bestehen für die Wohnungsunternehmen zahlreiche Möglichkeiten, digitale Prozesse und Services zu realisieren. Dazu gehört, spätestens seit Ausbruch der Corona-Pandemie, die Arbeit im Homeoffice genauso, wie die Implementierung der genannten mobilen Prozesse oder die Nutzung von Workflows für repetitive Vorgänge wie die Rechnungsbearbeitung.

Heute profitieren und Grundlagen für (über-)morgen legen

Momentan liegt der Fokus der meisten Wohnungsunternehmen auf der Prozessdigitalisierung, um interne Abläufe zu beschleunigen, Mitarbeitende zu entlasten und Mieter*innen ein höheres Servicelevel bieten zu können. Eine für diese Ziele prädestinierte Lösung ist beispielsweise die Mieter-App. Die Kommunikation lässt sich einfach, flexibel und effizient gestalten, Dokumente können jederzeit abrufbar zur Verfügung gestellt werden und die Bewohner*innen bekommen die Möglichkeit, sich – beispielsweise für klassische Fragen der Nachbarschaftshilfe – im Quartier untereinander zu vernetzen.

Lässt man den Blick etwas weiter in die Zukunft schweifen und erweitert die Perspektive auf neue Services und Geschäftsmodelle, bietet eine Mieter-App aber noch viel mehr. Über den skalierbaren Kontaktpunkt zu den Kunden lassen sich Dienstleistungen anbinden. Ob Mobilitätsangebote wie Car- und Bike-Sharing oder die Integration von umliegenden Geschäften oder Lieferservices – das Kommunikationstool wird zur Quartiers-App.

Unabhängig davon, ob diese Perspektive mittelfristig bereits eine Rolle in den Planungen der Wohnungsunternehmen spielt, so können sich diese heute bereits die Flexibilität und Möglichkeiten für künftige Entwicklungen sichern und im bestehenden digitalen Ökosystem den Schritt zur digitalen Transformation machen.

Digitalisierung gestalten. Vor dieser Aufgabe stehen alle Branchenteilnehmer der Wohnungswirtschaft. Die GAP-Group versteht sich dabei als Partner der Wohnungsunternehmen und bietet mit dem ERP-System immotion® die Grundlage für strategische, wie flexible und agile Unternehmensentwicklungen.

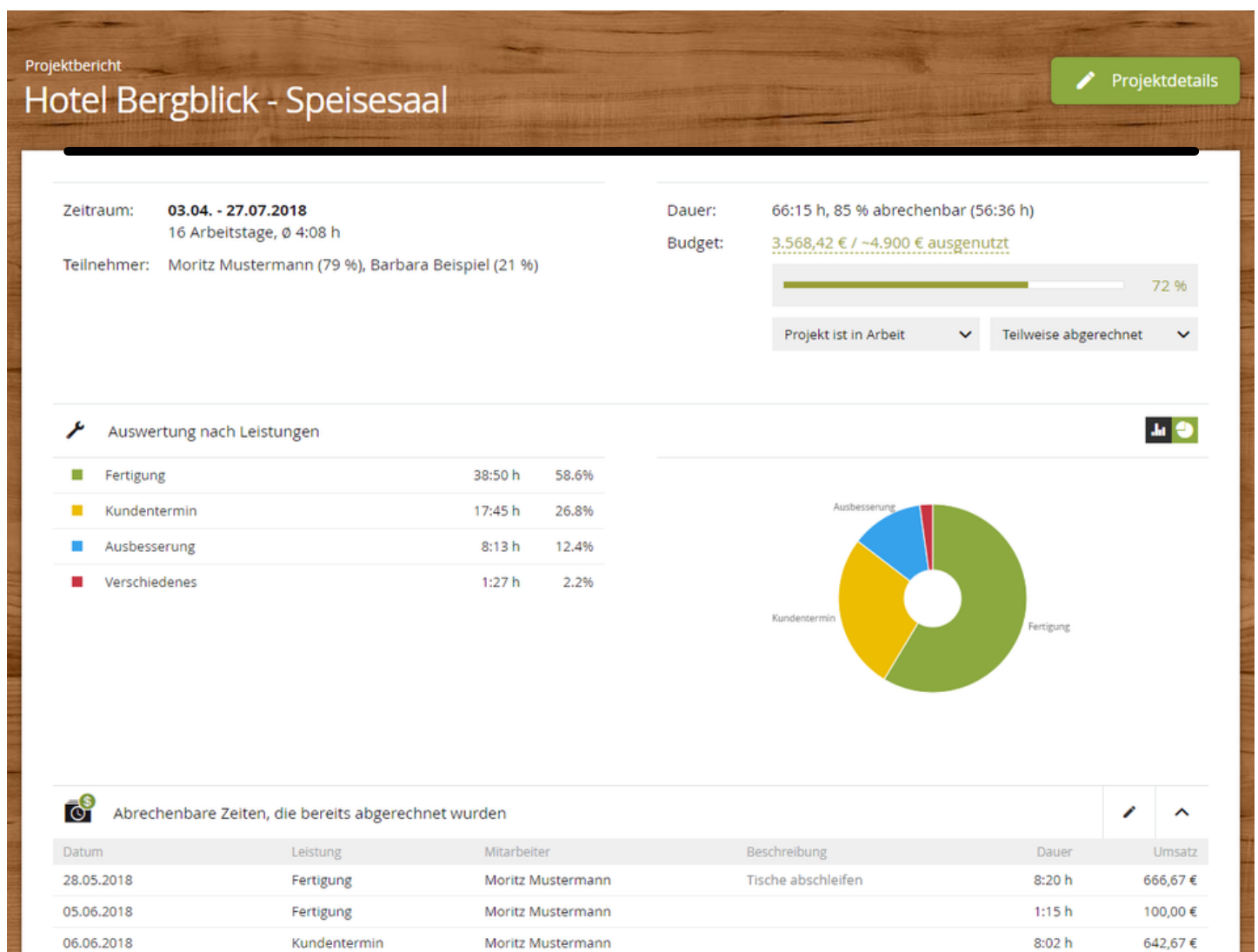


Wie funktioniert ein gutes Projektmanagement?

Eine digitale Zeiterfassung bringt Transparenz und Kontrolle über Ihre Projekte

Ein geordnetes Projektmanagement im Unternehmen umzusetzen, ist nicht immer einfach. Manchmal geht der Überblick über den eigenen Arbeitsalltag verloren und somit auch über aktuelle Projektfortschritte. Die Auswertung von Projektzeiten gestaltet sich ebenfalls schwierig; vor allem dann, wenn mehrere Mitarbeiter am Projekt beteiligt sind. So haben wir uns gefragt: Wie können wir ein transparentes und einfach anzuwendendes Softwaretool etablieren, um unsere Projektmanagementtätigkeiten bei der Conresult GmbH sinnvoll zu ergänzen?

Die Antwort auf diese Frage hat uns die clickbits GmbH aus Unna beantwortet – die Zeiterfassungssoftware clockodo. Seit über zehn Jahren bietet clickbits ein Tool, mit dem sowohl Arbeits- als auch Projektzeiten erfasst werden können. Ein Projektbericht zeigt den momentanen Fortschritt über aktuelle Projekte an. Stundensätze können hinterlegt werden, wodurch eine hervorragende Grundlage zur Rechnungsstellung geboten ist.



clockodo bietet die Möglichkeit Projektfortschritte immer direkt beauskunfteten zu können. Mitarbeiterbezogene Listen müssen nicht mehr manuell zusammengeführt werden, weil die Software verständliche und übersichtliche Berichte automatisch generiert.



Unser Nutzerbericht im Detail

Wir nutzen clockodo zur Optimierung unseres eigenen Projektmanagements. Unsere Projektzeiten, sowohl für Kundenprojekte als auch für interne Projekte, werden mit wenigen Klicks erfasst. Hierfür kann entweder die Stoppuhr im Browser oder auf dem Smartphone (per App) genutzt werden; die Entscheidung liegt bei den Mitarbeitern.

Geleistete Projektarbeitszeiten buchen wir direkt auf das passende Projekt und ordnen sie einem Kunden zu. So sehen wir, wie viel Zeit in ein Projekt gesteckt wurde, und haben zusätzlich die Möglichkeit einer einfachen Analyse. Die Projektberichte unterstützen uns dabei, da sie den aktuellen Fortschritt aller Projekte anzeigen. Hier sehen wir beispielsweise, welches noch im Budget und welches eventuell schon zeitlich am Limit liegt.

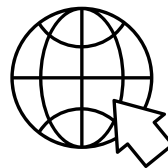
Es ist möglich zusätzliche Leistungen im Programm anzulegen. Die Zeiten lassen sich nach diesen Leistungen unterteilen und es ist ersichtlich, was bereits in Bearbeitung ist. Bei den Leistungen handelt es sich um verschiedene Tätigkeiten (Arbeitspakete), die Projektbeteiligten in den einzelnen Projekten zugewiesen sind.

So können wir im Bericht nicht nur sehen, wie viel Zeit in ein Projekt geflossen ist, sondern auch, welche Arbeitspakete/Aufgaben innerhalb des Projektes die meiste Zeit in Anspruch genommen haben.

Während und spätestens nach Abschluss eines Projekts können wir Rückschlüsse für zukünftige Aufträge ziehen. Wie können wir Verbesserungen unserer Arbeitsabläufe vornehmen? Wie ist effizienteres Arbeiten möglich? Dank clockodo konnten wir interne Prozesse überarbeiten und optimieren. Unsere Mitarbeiter sind sehr zufrieden, effizientes Arbeiten ist nun möglich. Andere Funktionen, wie den Urlaubskalender und die Sollzeiten der Mitarbeiter, können ebenfalls genutzt werden und machen das Produkt zu einer runden Sache.

Fazit unseres Softwaretipps:

Ein gelungenes Projektmanagement funktioniert mit dem Tool clockodo, das mehr als nur Zeiterfassung kann!



Herbstimpressionen aus Dortmund

'So schön ist der "Pott"



Nachdem der Sommer offiziell das Prädikat mäßig verdient hat, hoffen wir alle auf einen "goldenen Herbst" mit vielen schönen und sonnigen Tagen, die den verregneten Sommer schnell vergessen lassen.

In diesem Zusammenhang möchten wir Ihnen herrliche herbstliche Eindrücke aus unserer Heimatstadt Dortmund nicht vorenthalten.



Rombergpark



Dortmunder "U" - Zentrum für Kunst und Kreativität



Kirche St. Reinoldi



Phoenixsee



Hochofen Phoenix West



Florienturm

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 eine E-Mail an info@conresult.de

