25. Ausgabe / Juni 2026

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft



Neue Artikelserie:
Heimspiel - zwischen Phoenix- und Müggelsee

INHALTSVERZEICHNIS

Yarowa 4
Instandhaltung neu gedacht: Vom Zeitfresser zur intelligenten Automatisierung

Das Quartier im virtuellen Spiegel 10
Effizienzsteigerung durch den Einsatz digitaler Zwillinge

Gemeinsam statt einsam 13
Strategien gegen die soziale Isolation im Quartier im Alter

NEU
Heimspiel - zwischen Phoenix- und Müggelsee 16
Schloss Köpenick

CR Inside 18
Neuigkeiten von der Conresult GmbH

Gender-Hinweis
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Magazin überwiegend eine einheitliche Personenbezeichnung verwendet. Diese gilt für alle Geschlechter gleichermaßen.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

die Immobilienbranche bewegt sich rasant – und wer Schritt halten will, darf nicht nur auf Sicht fahren, sondern muss Prozesse von Grund auf neu denken. In dieser 25. Ausgabe des CR Magazins richten wir den Scheinwerfer auf Lösungen, die echten Mehrwert schaffen, statt nur verwalterischen Mehraufwand zu erzeugen.

Ein zentraler Hebel liegt in der intelligenten Automatisierung. Gemeinsam mit unserem Partner Yarowa zeigen wir Ihnen ab Seite 5, wie sich der klassische Kleininstandhaltungsprozess vom zeitraubenden Koordinationsaufwand in einen schlanken, digitalen End-to-End-Prozess verwandeln lässt. Dass digitale Innovation noch weiter gehen kann, beweist der Blick auf das Quartier der Zukunft: Erfahren Sie ab Seite 10, wie „Digitale Zwillinge“ durch Echtzeitdaten dabei helfen, Energieflüsse präzise zu steuern und die ambitionierten Klimaziele der Bundesregierung greifbar zu machen.

Doch bei aller Technik bleibt der Mensch das Fundament unseres Erfolgs. Wie wichtig das persönliche Miteinander ist, haben wir bei unserem viertägigen Conresult-Teamworkshop an der Mosel erlebt, von dem wir Ihnen in unserer Rubrik „CR Inside“ berichten. Zudem freuen wir uns, Ihnen unsere neuen Gesichter im Team vorzustellen und Ihnen zu zeigen, wie wir beim diesjährigen Girls' Day die Beraterinnen von morgen begeistert haben.

Abgerundet wird diese Ausgabe von echtem Kämpfergeist: Wir blicken voller Stolz auf den Ironman in Klagenfurt zurück, bei dem zwei Athleten unserer Conresult-Familie physische und mentale Grenzen verschoben haben.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre, gewinnbringende Impulse für Ihr Tagesgeschäft und einen erfolgreichen Start in die Sommerzeit!



Unser Sommerzitat:



“Anstand ist das Fundament der Wirtschaft.”

- Konrad Adenauer -

Erster Bundeskanzler der BRD (1876 - 1967)

Dieses Zitat betont, dass wirtschaftlicher Erfolg langfristig nur auf moralischen Werten und Integrität basieren kann. Es räumt mit dem Vorurteil auf, dass Ethik und Business Gegenspieler sind.

Yarowa

Instandhaltung neu gedacht:
Vom Zeitfresser zur intelligenten Automatisierung



Wenn Koordination den Alltag bestimmt

Montagmorgen, 08:12 Uhr: Das Telefon klingelt, die ersten Schadensmeldungen gehen ein. Ein Mieter meldet eine ausgefallene Heizung und bittet um die schnelle Beauftragung des Fachbetriebs. Der Objektbetreuer ruft kurz den Hausmeister an: „Kannst du mal schauen, ob die neue Therme das Problem ist?“

Keine 30 Minuten später, der nächste Anruf: die Firma Götz Sanitär meldet sich und fragt nach der Freigabe seines Angebotes für die Sanierung des Badezimmers in der Sonnenstraße 32. „Ich müsste das Material bestellen, die Lieferzeiten sind aktuell deutlich länger.“ Im selben Gespräch kommt direkt der nächste Fall hinzu: Beim Einsatz vor Ort habe ihn Mieter Klimke aus dem 1. Obergeschoss angesprochen – der Heizungsdreher sei abgefallen und müsse ausgetauscht werden. Ob dafür direkt noch ein Auftrag erstellt werden könne, dann könne er es während der Arbeiten der Badsanierung mit abwickeln.

Dienstagnachmittag, eine E-Mail des Elektrotechnik Unternehmens Habermas mit dem Wartungsprotokoll für die Arbeiten in der Schwanenstraße 14, als PDF per Mail, inkl. schriftliche Mängelmeldung „Eine umgehende Beauftragung für die Mängelbehebung wird empfohlen“ – kurz werden noch die entsprechenden Aufträge im ERP-System erfasst und vergeben. Aber Moment – wo ist das Wartungsprotokoll für die Schwanenstraße 15? Rückruf bei der Firma Habermas – nur die Mailbox…

Mittwochmorgen ruft der Mieter von Montagmorgen erneut an, die Heizung gehe immer noch nicht und es hat sich niemand gemeldet, er wünsche sich hier mehr Dringlichkeit: „War der Hausmeister eigentlich schon da?“ fragt der Objektbetreuer, der Mieter verneint. Der zuständige Objektbetreuer greift wieder zum Telefon und erreicht schließlich den Hausmeister. Die Antwort: „Ich war vor Ort, aber der Mieter war nicht anzutreffen.“

Donnerstagmorgen, Anruf der Firma Tischlerei Lüdke beim Hausmeister: „Die Rechnung für die Fensterreparatur in der Michaelastraße 2 wurde kommentarlos abgelehnt. Kurzer Blick ins ERP, Rechnung eingegangen und abgelehnt. Anruf in der Buchhaltung – die Rechnung ist eingegangen, aber leider ist die Auftragsnummer auf der Rechnung falsch, daher müsse die Rechnung nochmal angepasst werden und neu hochgeladen werden. Kurzer Rückruf bei der Firma Lüdke, Mailbox…

Freitagmittag, die Woche ist fast geschafft… Zeit für den routinemäßigen Check im ERP der offenen Aufträge – oh - fünf nicht angenommene Aufträge der Firma Maler Merkel? Kurzer Anruf beim Geschäftsführer Herrn Weiß: „Mir haben zwei Maler gekündigt und ich habe aktuell keine Kapazitäten die Aufträge abzuwickeln“. Kurzum müssen alle Aufträge storniert werden, das ERP- System erlaubt keine rückwirkende Änderung des Kreditors für den Auftrag. Schnell die Adressen notiert und die neue Malerfirma beauftragt!“- Wochenende!

Zwischen Telefon, E-Mail und ERP - Wenn Koordination zum Vollzeitjob wird
Diese Beispiele sind in der deutschen Wohnungsunternehmen keine Seltenheit, sondern tägliche Praxis. Die eigentliche Herausforderung der Instandhaltung liegt aber eben nicht im einzelnen Schaden, sondern in der Masse der Vorgänge und den damit verbundenen Subprozessen.

Besonders problematisch: Viele dieser Prozesse laufen noch immer mit hohem manuellem Aufwand über das ERP-System mit vielen Auftragsmasken, zusätzlichen E-Mail-Abstimmungen, Telefonaten und Excel-Listen. Jeder Medienbruch erzeugt zusätzlichen Aufwand, fehlende Transparenz und neue Rückfragen – und das für einen Handwerkerauftrag für 300 €.
So entstehen bei einem einzelnen Kleininstandhaltungsauftrag schnell interne Prozesskosten, die in keinem Verhältnis mehr zum eigentlichen Rechnungswert stehen.

Erschwerend kommt hinzu, dass das ERP-System und bestehende Auftragsmanagementlösungen die täglichen operativen Prozesse der Wohnungsunternehmen nicht wirklich von Anfang bis Ende abdecken:

- Ablehnung von Rechnungen im ERP-System mit erneuter Einreichung
- Keine integrierte Funktion für Auftragsanfragen durch den Handwerker im bestehenden Handwerkerportal
- Keine Chat-Möglichkeit mit Dienstleistern
- Keine SLA Auswertungsmöglichkeiten und Erinnerungsfunktionen für Handwerker
- Keine Angebotseinholungen digital vom Handwerker

Kleine Aufträge, große Wirkung
Die eigentliche Herausforderung der Instandhaltung liegt aber eben nicht im einzelnen Schaden, sondern in der Masse der Vorgänge und der damit verbundenen Prozesse. Während viele Reparaturen Rechnungswerte von lediglich 200 bis 400 Euro aufweisen, entstehen im Hintergrund zahlreiche administrative Arbeitsschritte. Vom Eingang der Schadensmeldung über die Beauftragung, Rückfragen des Mieters, manuelle Freigaben, Abstimmungen mit Dienstleistern, Rechnungsprüfung bis hin zur ERP-seitigen Nachbearbeitung entstehen schnell Prozesskosten von 40–80 Euro pro Auftrag – unabhängig von der eigentlichen Rechnungshöhe. Bei einem Wohnungsunternehmen mit 5.000 Wohneinheiten fallen jährlich typischerweise etwa 7.500 Schadensmeldungen und Instandhaltungsaufträge an. Bereits bei konservativ angesetzten 60 Euro Prozesskosten pro Auftrag entstehen dadurch jährlich 450.000 Euro interne Prozesskosten. Gelingt es, diese Kosten durch digitale Prozesse, Automatisierung und transparente Kommunikation um lediglich 30 Prozent zu reduzieren, ergibt sich ein Einsparpotenzial von rund 135.000 Euro pro Jahr – ohne einen einzigen Euro bei der eigentlichen Handwerkerleistung einzusparen.

Ein Prozess für intelligente Digitalisierung und Automatisierung
Der Massenprozess Instandhaltung mit mehreren tausend Aufträgen pro Jahr ist dabei prädestiniert für intelligente Prozessautomatisierung:

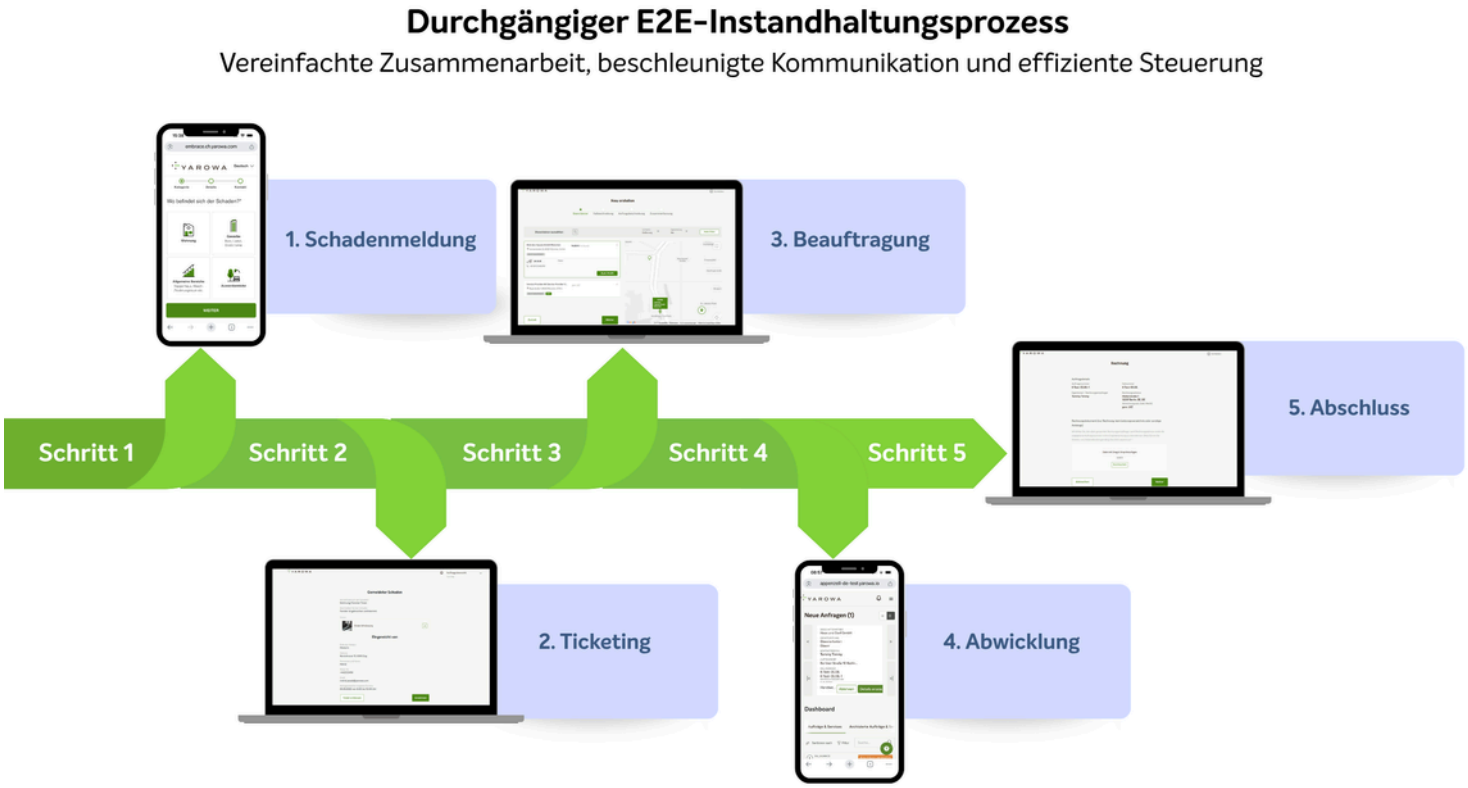
Moderne Kleininstandhaltungsprozesse beginnen heute bereits bei der digitalen Schadensmeldung durch den Mieter – strukturiert, nachvollziehbar und direkt im System erfasst – ob über Mieterapp, intelligentes Schadensformular auf der Website, KI-Mailbox oder QR-Code im Hausflur oder den Anruf beim Hausmeister. Anschließend übernehmen intelligente Regelwerke die automatische Steuerung der Aufträge: von der passenden Handwerkerzuordnung über Freigabeprozesse bis hin zur Priorisierung einzelner Schadensarten.

Gleichzeitig steigen auch in der Wohnungswirtschaft die Erwartungen der Mieter an Transparenz und Service: Was in anderen Lebensbereichen längst selbstverständlich ist – etwa automatische Versand- oder Lieferstatusupdates per SMS – wird zunehmend auch im Instandhaltungsprozess erwartet. Mieter möchten wissen, ob ihr Anliegen vorangetrieben wird, wann ein Termin stattfindet und wie der aktuelle Bearbeitungsstand aussieht – oder wenigstens, ob und welche Firma beauftragt wurde. Durch automatische SMS- und Statusupdates können Mieter und Dienstleister in Echtzeit informiert werden – ohne zusätzliche telefonische Abstimmungen.

Intelligente Abdeckung der operativen Prozesse
Bestehende Handwerkerkopplungen und ERP-Lösungen decken meist nur die uni-direktionale Beauftragung ab und bieten wenig Möglichkeit der wirklichen „Zusammenarbeit“ mit den Handwerkspartnern, d.h. integrierte Mängelmeldungen durch Handwerker, Angebotsprozesse, Abstimmungen, Erinnerungen, Freigabeprozesse und Kommunikation finden meist umständlich um bestehende IT-Systeme herum statt und sind somit Wurzel der Intransparenz und Ineffizienz der Prozesse.

Moderne Auftragsmanagementlösungen wie Yarowa bieten die Möglichkeit die operative Realität der Wohnungsunternehmen und Ihrer vielfältigen Prozesse abzudecken:

- Echte digitale End-to-End-Abbildung aller relevanten Auftragstypen – von Kleinschäden bis zu komplexen Angebotseinholungen
- Erhöhte Transparenz durch automatische SMS- und Statusupdates für mehr Transparenz gegenüber Mietern, Handwerkern und internen Teams
- Prozesseffizienz durch Intelligente Regelwerke zur Automatisierung von Disposition, Eskalationen, Kaskadenaufträgen und Rechnungsprüfungen
- Datenbasierte Entscheidungen durch Echtzeit-KPI- und SLA-Dashboards zur datenbasierten Steuerung der Instandhaltungsprozesse
- Höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch spürbare Entlastung operativer Teams bei gleichzeitig höherer Servicequalität und Mieterzufriedenheit



Dabei agiert Yarowa als intelligente Auftrags- und Lieferantenmanagement Plattform, die flexibel konfigurierbar ist und die Gesamtheit der operativen Prozesse der Instandhaltung von Wohnungsunternehmen digitalisiert. Mit in der Plattform integrierten Regelwerken, können Prozesse sinnvoll teil-automatisiert werden, Freigabeprozesse einfach durchgeführt werden und ein Überblick über die große Anzahl an Aufträgen behalten werden.
Für die Handwerker gibt es eine Vielzahl an nützlichen Funktionen im Alltag: Zum einen natürlich die integrierten Kommunikationsmöglichkeiten wie z.B. Chat oder Terminerinnerungen an die Mieter, aber auch Auftrags-PDF Funktionen oder mobile Einsicht der Aufträge am Smartphone.

Conresult und Yarowa bauen Partnerschaft für modernes Auftragsmanagement in der Wohnungswirtschaft weiter aus

Besonders wichtig ist aber auch die Integration der Yarowa Plattform an die Prozesse der ERP-Systeme: Hier setzt Yarowa insbesondere auf Partner wie Conresult. Bereits an dieser Stelle wurde im CR Magazin 17 (06/24) über Yarowa und die Kunden Case Study mit der GWH aus Frankfurt berichtet.

Zukünftig arbeiten Conresult und Yarowa noch enger zusammen. Während Conresult Wohnungsunternehmen bei der strategischen Weiterentwicklung ihrer ERP- und Prozesslandschaften begleitet, bringt Yarowa die operative Plattform für die digitale Steuerung von Auftrags- und Instandhaltungsprozessen ein. Gemeinsam entsteht so ein integrierter gemeinsamer Ansatz, der sowohl die technologische ERP-Welt als auch die operative Realität der Wohnungswirtschaft berücksichtigt – mit dem Ziel, Instandhaltungsprozesse effizienter, transparenter und deutlich skalierbarer zu gestalten.

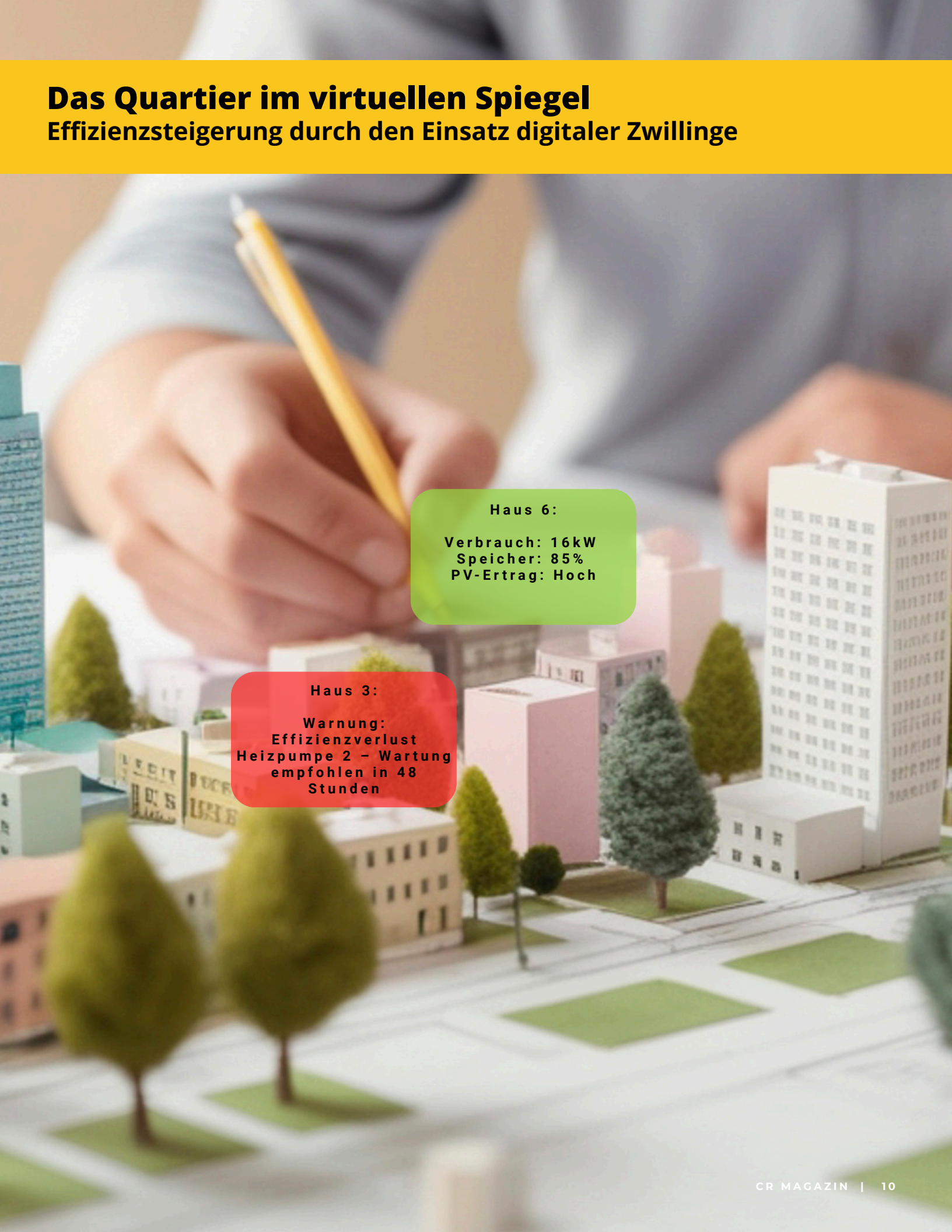
Am 25.06. veranstaltete Conresult und Yarowa einen Ko-Kreativen Design Thinking Workshop für interessierte Wohnungsunternehmen, um die aktuellen Herausforderungen und Prozesse zu beleuchten und gemeinsam mit einen Best-of-Breed Instandhaltungsansatz zu entwickeln. Einen ausführlichen Bericht hierzu können Sie in der nächsten Ausgabe lesen.



Frederic Schoeller ist seit über fünf Jahren für verschiedene PropTechs im Bereich Auftrags- und Lieferantenmanagement in der Wohnungswirtschaft tätig. Bei der Yarowa AG verantwortet er den Aufbau des deutschen Marktes, die Produktstrategie, strategische Partnerschaften sowie die Betreuung von Wohnungsunternehmen bei der Digitalisierung ihrer Instandhaltungsprozesse.

Das Quartier im virtuellen Spiegel

Effizienzsteigerung durch den Einsatz digitaler Zwillinge



Die Immobilienwirtschaft vor einer zentralen Weichenstellung
Die Klimaziele der Bundesregierung sind ehrgeizig. Bis 2045 soll der Gebäudebestand nahezu klimaneutral sein. Für Wohnungsunternehmen bedeutet dies eine große Herausforderung. Es reicht nicht mehr aus, lediglich die Gebäudehülle zu dämmen. Die echte Effizienz liegt in der intelligenten Vernetzung ganzer Quartiere. Hier kommt der „Digitale Zwilling" (Digital Twin) ins Spiel – ein technologisches Konzept, das weit über einfache 3D-Visualisierungen hinausgeht und zum Herzstück eines modernen Asset-Managements wird.

Was ist ein Digitaler Zwilling im Quartier?
Ein Digitaler Zwilling ist das virtuelle Abbild eines physischen Objekts – in diesem Fall eines gesamten Wohnquartiers. Er basiert auf BIM-Daten (Building Information Modeling), wird jedoch durch Echtzeitdaten aus IoT-Sensorik (Internet of Things) ergänzt.
Während ein klassisches 3D-Modell statisch bleibt, „lebt" der Digitale Zwilling. Er weiß, wie viel Wärme gerade im Haus 4 verbraucht wird, wie hoch der Ladestand der E-Auto-Flotte in der Tiefgarage ist und wie viel Strom die Photovoltaikanlage auf dem Dach von Haus 1 bei der aktuellen Bewölkung produziert.

Die Datenbasis - Von der Punktwolke zum Modell
Die Erstellung beginnt oft mit einer Bestandsaufnahme. Bei Bestandsquartieren geschieht dies häufig durch Laserscan-Drohnen, die eine hochpräzise Punktwolke des Geländes erstellen.

- Geometrische Daten: Wände, Fenster, Leitungsverläufe.
- Semantische Daten: Materialbeschaffenheit, Alter der Heizungsanlage, U-Werte der Fenster.
- Dynamische Daten: Einbindung von Smart-Meter-Daten, Vorlauftemperaturen und Wetterdaten.

Energieflüsse optimieren
In der Verwaltung eines mittelgroßen Quartiers mit 500 Wohneinheiten zeigen sich die Vorteile des Digitalen Zwillings besonders in drei Bereichen:

A. Lastmanagement und Sektorenkopplung
Eines der größten Probleme in der Quartiersversorgung sind Lastspitzen – etwa wenn abends alle Mieter gleichzeitig kochen und ihre E-Autos laden. Der Digitale Zwilling ermöglicht eine Sektorenkopplung (Strom, Wärme, Mobilität). Durch Simulationen im virtuellen Modell kann das System entscheiden. Die Wärmepumpe produziert jetzt überschüssige Wärme, die im thermischen Speicher zwischengelagert wird, während die E-Autos gedrosselt geladen werden, bis die Stromspitze vorbei ist.

B. Prädiktive Analyse statt Reaktion
Traditionell reagieren Verwalter auf Probleme (die Heizung ist kalt). Der Digitale Zwilling nutzt Predictive Analytics. Durch den Abgleich von historischen Daten und aktuellen Sensoren erkennt die KI im Modell, wenn die Effizienz eines Brennwertkessels sinkt, noch bevor er ausfällt. Das optimiert nicht nur die Energieflüsse, sondern senkt massiv die Instandhaltungskosten.

C. Simulation von Sanierungsszenarien

Bevor ein Euro in die Hand genommen wird, erlaubt der Digitale Zwilling das Durchspielen von „Was-wäre-wenn“-Szenarien.

- Szenario A: Einbau einer Wärmepumpe ohne zusätzliche Dämmung.
- Szenario B: PV-Ausbau kombiniert mit einer Fassadenbegrünung zur Reduktion der Kühlungsbedarfe im Sommer. Das Modell berechnet präzise die Amortisationszeit und die CO2-Einsparung für das gesamte Quartier.

Herausforderungen in der Implementierung

Trotz der Vorteile ist der Weg zum Digitalen Zwilling kein Selbstläufer.

- Datenhoheit und Schnittstellen: Oft liegen Daten in Silos (Abrechnungssoftware, Techniker-Logs, Messdienstleister). Die größte Hürde ist die Schaffung einer einheitlichen Datenplattform.
- Datenschutz: Die DSGVO setzt enge Grenzen. Verbrauchsdaten müssen anonymisiert oder aggregiert werden, damit keine Rückschlüsse auf das Verhalten einzelner Mieter möglich sind.
- Kosten vs. Nutzen: Die initiale Erstellung ist kostspielig. Der Return on Investment (ROI) stellt sich erst über die Betriebsdauer durch geringere Energiekosten und effizientere Verwaltungsprozesse ein.

Der Faktor Mensch und Akzeptanz bei Mietern und Mitarbeitern

Ein Digitaler Zwilling ist nur so gut wie die Menschen, die ihn bedienen. Für die Hausverwalter ändert sich das Berufsbild: Weg vom „Mängelverwalter“, hin zum „Datenmanager“. Gleichzeitig bietet das Modell Chancen für die Mieterkommunikation. Eine App könnte den Mietern visualisieren, wie ihr Verhalten zur CO2-Bilanz des gesamten Quartiers beiträgt, was spielerische Anreize zum Energiesparen setzt (Gamification).

Fazit und Ausblick

Der Digitale Zwilling ist kein modisches Gadget, sondern Basisinstrument für ein klimaneutrales Bestandsmanagement. In einer Welt steigender Energiepreise und strenger ESG-Vorgaben wird die Fähigkeit, Energieflüsse im Quartier digital zu verstehen und zu steuern, zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Wohnungsunternehmen, die heute in die digitale Datenbasis ihrer Immobilien investieren, bauen das Fundament für eine zukunftssichere und nachhaltige Bewirtschaftung.

Das Quartier der Zukunft ist vernetzt, transparent und – dank seines digitalen Abbilds – hocheffizient.

Gemeinsam statt einsam

Strategien gegen die soziale Isolation im Quartier im Alter



Der demografische Wandel stellt Wohnungsunternehmen vor eine neue Herausforderung: Die Vereinsamung älterer Mieter. Erfahren Sie, wie bauliche Anpassungen und soziale Innovationen das Quartier zum Lebensraum der Generationen machen.

1. Einsamkeit als Gesundheitsrisiko
Einsamkeit ist in Deutschland längst zu einer „stillen Epidemie“ geworden. Besonders betroffen sind Senioren, deren soziales Netz durch den Verlust von Partnern oder eingeschränkte Mobilität schrumpft. Für Wohnungsunternehmen ist dies nicht nur eine ethische Frage, sondern auch eine ökonomische: Vereinsamte Mieter vernachlässigen häufiger ihre Wohnung, leiden unter psychischen Krisen und ziehen sich aus der Gemeinschaft zurück, was die Quartiersstabilität schwächt.

2. Begegnung durch Architektur
Architektur kann Distanz schaffen oder Nähe fördern. Wohnungsunternehmen haben heute verschiedene Hebel, um Einsamkeit bereits am Reißbrett oder durch gezielten Umbau entgegenzuwirken.
Es beginnt beim Verlassen der Wohnung, Barrierefreiheit ist die Grundvoraussetzung, damit Senioren überhaupt am öffentlichen Leben teilnehmen können. Doch moderne Konzepte gehen weiter:

- Laubengänge als Kommunikationszonen: Statt anonymer Flure bieten breite Laubengänge Platz für Sitzgelegenheiten und Smalltalk.
- Gemeinschaftsräume mit Nutzwert: Ein einfacher Gemeinschaftsraum reicht oft nicht aus. Erfolgreich sind Konzepte, die Funktionen koppeln – etwa ein Waschsalon mit Café-Ecke oder ein Werkstattraum für Hobby-Handwerker.

Cluster-Wohnen und neue Wohnformen
Eine innovative Antwort auf die Vereinsamung ist das Cluster-Wohnen. Hierbei verfügen die Mieter über private Rückzugsräume (Bad, Pantry-Küche, Schlafzimmer), teilen sich aber großzügige Gemeinschaftsküchen und Wohnzimmer. Dieses Modell schlägt die Brücke zwischen maximaler Autonomie und ständiger Verfügbarkeit von Gesellschaft.

3. Leben im Quartier aktivieren
Steine allein schaffen keine Gemeinschaft. Es bedarf professioneller Begleitung, um soziale Strukturen zu aktivieren. Immobilienverwalter wandeln sich zunehmend zu Moderatoren.

- Quartiers-Apps - Digitale Plattformen helfen, Hilfeleistungen zu koordinieren (z.B. „Einkaufen gegen Gassigehen“).
- Präventive Hausbesuche - Einige Unternehmen setzen auf Sozialarbeiter, die gezielt ältere Mieter besuchen, um Bedarfe frühzeitig zu erkennen und Kontakte zu lokalen Seniorentreffs herzustellen.

Das Prinzip der „Generationen-Mischung“
Aktive Konzepte wie das „Wohnen gegen Hilfe“ bringen Studierende und Senioren zusammen. Der junge Mieter zahlt weniger Miete und unterstützt den älteren Nachbarn im Alltag.
Solche Tandems stärken den Zusammenhalt und fördern das Verständnis zwischen den Altersgruppen.

4. Wirtschaftlichkeit und ESG-Relevanz
Warum sollten Wohnungsunternehmen investieren?

- Fluktuationsreduktion - Wer sich im Quartier zu Hause fühlt, bleibt länger. Das spart Kosten für Mieterwechsel und Leerstand.
- ESG-Reporting - Maßnahmen gegen Einsamkeit zahlen direkt auf das soziale Konto der Nachhaltigkeitsberichte ein. Investoren achten zunehmend darauf, wie Unternehmen soziale Risiken im Bestand managen.
- Imagegewinn - Ein Quartier, in dem Nachbarschaftshilfe gelebt wird, ist eine starke Marke auf dem Wohnungsmarkt.

5. Herausforderungen bei der Umsetzung
Die Implementierung solcher Konzepte ist ein immenser Kraftakt. Gemeinschaftsräume kosten Mietfläche, und professionelles Quartiersmanagement erfordert Personal. Zudem muss die Balance zwischen „Angebotscharakter“ und der Privatsphäre der Mieter gewahrt bleiben – niemand möchte zur Gemeinschaft gezwungen werden.

6. Fazit: Vom Verwalter zum Gestalter
Die Bekämpfung von Einsamkeit im Alter ist eine der zentralen Aufgaben moderner Stadtentwicklung. Wohnungsunternehmen, die heute in Begegnungsflächen und soziale Netzwerke investieren, sichern nicht nur den sozialen Frieden in ihren Beständen, sondern steigern langfristig den Wert ihrer Immobilien. Ein lebendiges Quartier ist mehr als die Summe seiner Wohnungen – es ist ein Sicherheitsnetz gegen die Anonymität.

Heimspiel - zwischen Phoenix- und Müggelsee

Schloss Köpenick - Ein Barockjuwel im Herzen der märkischen Gewässer



Malerisch auf einer Insel in der Dahme gelegen, präsentiert sich Schloss Köpenick nicht nur als historisches Monument, sondern als eines der bedeutendsten Zeugnisse barocker Baukunst. Für Kenner von Raumkunst und Architektur bietet das Ensemble weit mehr als nur eine idyllische Kulisse.

Architektur von europäischem Rang

Das heutige Erscheinungsbild des Schlosses geht maßgeblich auf das späte 17. Jahrhundert zurück. Unter dem Kurprinzen Friedrich (dem späteren König Friedrich I. in Preußen) wurde die mittelalterliche Burgruine in eine repräsentative Residenz umgewandelt. Federführend waren hierbei die Architekten Rutger van Langevelt und später Wolfgang Caspar Pritze.
Besonders hervorzuheben ist die strenge, dreiflügelige Anlage, die durch ihre Klarheit besticht. Während die Fassade eine noble Zurückhaltung ausstrahlt, offenbart das Innere eine gestalterische Opulenz. Die prachtvollen Stuckarbeiten in den Festsälen, insbesondere im imposanten Wappensaal, zählen zu den besterhaltenen Beispielen italienischer Handwerkskunst jener Epoche in Brandenburg-Preußen.

Ein Zentrum für angewandte Kunst

Seit 1963 dient das Schloss als Dependance des Kunstgewerbemuseums der Staatlichen Museen zu Berlin. Damit hat das Gebäude eine Nutzung gefunden, die seine historische Substanz perfekt ergänzt. Die Dauerausstellung „Raumkunst aus Renaissance, Barock und Rokoko“ zeigt auf drei Etagen Möbel, Tapisserien, Silber und Porzellan.
Das Besondere für Fachbesucher: Die Exponate sind nicht isoliert ausgestellt, sondern korrespondieren mit der Architektur des Schlosses. So entsteht eine Symbiose aus Exponat und Raumschale, die die Wohnkultur vergangener Jahrhunderte greifbar macht.

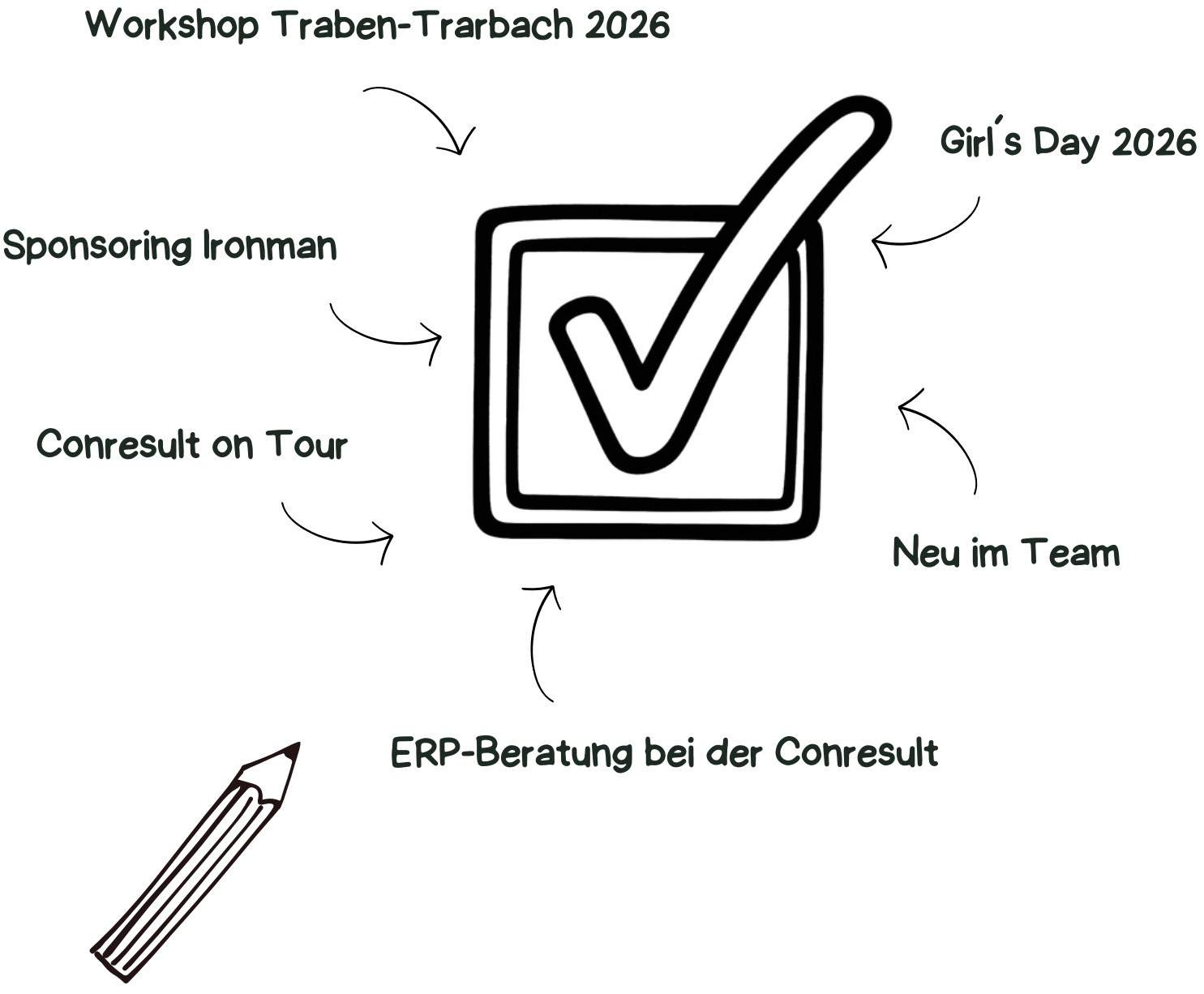
Die Schlossinsel als kulturelles Ökosystem

Nicht nur das Hauptgebäude ist von Interesse. Die gesamte Schlossinsel fungiert heute als Naherholungsort und Kulturzentrum. Die barocke Schlosskirche, die regelmäßig für Konzerte genutzt wird, sowie der gepflegte Schlosspark machen das Areal zu einem Musterbeispiel für die Revitalisierung historischer Stätten.

Schloss Köpenick zeigt eindrucksvoll, wie Denkmalpflege und museale Nutzung Hand in Hand gehen können. Es bleibt ein Pflichttermin für alle, die sich für die Schnittstelle zwischen historischer Architektur und der Bewahrung kunsthandwerklicher Schätze interessieren. In einer Zeit der schnellen Trends bietet dieses „Haus der Raumkunst“ eine wohltuende Beständigkeit und höchste gestalterische Qualität.

CR Inside

Neuigkeiten von der Conresult GmbH





Standorte vereint, Zukunft gestaltet: Unser Team-Workshop an der Mosel
Virtuelle Meetings, Chat-Kanäle und digitale Whiteboards gehören bei uns zum täglichen Handwerk – schließlich arbeitet unser 17-köpfiges Team über ganz Deutschland verteilt aus den Standorten Dortmund, Berlin und dem Homeoffice. So effizient und eingespielt die digitale Zusammenarbeit im Alltag auch funktioniert, so unersetzlich bleibt am Ende das persönliche Miteinander. Umso größer war die Vorfreude, als es vom 4. bis 8. Mai hieß: Bildschirme aus, Fokuswechsel und ab an die Mosel! Die gesamte Belegschaft reiste für vier Tage zum internen Workshop ins idyllische Traben-Trarbach. Das erklärte Ziel der gemeinsamen Tage war ambitioniert: Abseits des stressigen Tagesgeschäfts wollten wir nicht nur strategisch an der Zukunft feilen, sondern nach langer Zeit auch wieder persönlich zusammenkommen, gemeinsam lachen und den Teamgeist für die kommenden Herausforderungen neu aufladen.


Daten-
manage-
ment
Software-
u.
ERP-Auswahl
ERP-
Beratung
u. Coaching
CONRE sulting
Projekt-
management
Prozess-
optimierung
Individual-
entwicklung
AppRE
Datenmanagement
Tresor
Controlling
Planung
Risikomanagement
Nachhaltigkeit

Impulse von der Geschäftsführung und frische Ideen aus dem Team

Als perfekte Basis für die kreative und intensive Arbeit diente das Hotel Moselschlösschen, das direkt am Flussufer liegt und mit seinem charmanten Ambiente nicht nur eine erstklassige Unterbringung, sondern auch den idealen Freiraum für produktive Gedanken bot. Das straffe Programm vor Ort spiegelte die perfekte Balance aus strategischem Input und interaktiver Team-Dynamik wider. Den Auftakt machten spannende Vorträge der Geschäftsführung, die einen Ausblick auf die Markt- und Unternehmensentwicklung gaben.

Gefolgt von Beiträgen einzelner Kolleginnen und Kollegen aus den verschiedenen Fachbereichen wurden wichtige Impulse für die kommenden Monate gesetzt. Inspiriert von diesem Input ging es direkt in die Praxis: In gemeinsamen Sessions wurden neue Ideen entwickelt, bestehende Prozesse auf den Prüfstand gestellt und kreative Lösungsansätze für die Zukunft geschmiedet. Die Dynamik, die entsteht, wenn Köpfe aus Dortmund, Berlin und dem Homeoffice ganz analog an einem Flip-Chart zusammenarbeiten, war im Raum förmlich spürbar.

Teambuilding zwischen Weinbergen und Moselrauschen

Das eigentliche Highlight abseits der offiziellen Agenda war jedoch der persönliche Dialog. Gerade für ein Team, das sich im Arbeitsalltag meist nur als Kachel im Videocall sieht, ist der informelle Austausch unersetzlich. Und wo ließe sich dieser besser pflegen als in der beeindruckenden Natur der Region? Mehrere gemeinsame Wanderungen durch die steilen Weinberge und entlang der Mosel boten reichlich Gelegenheit, um tiefgreifende Gespräche zu führen und sich noch besser kennenzulernen.

Auch das kulinarische und kulturelle Rahmenprogramm ließ keine Wünsche offen und sorgte für ausgelassene Stimmung. Neben hervorragendem, regionalem Essen in geselliger Runde durfte eine traditionelle Weinprobe der berühmten Mosel-Tropfen natürlich nicht fehlen. Ein absoluter Höhepunkt des Teamevents war die gemeinsame Bootstour moselabwärts nach Bernkastel-Kues. Bei (fast) gutem Wetter und frischem Wind bot die Fahrt die perfekte Kulisse, um die Seele baumeln zu lassen und die Erfolge der letzten Monate Revue passieren zu lassen.

Ein starkes Fazit für die Zukunft

Mit rauchenden Köpfen, aber vollgetankten Motivationsspeichern und einer ganzen Menge konkreter, frischer Ideen im Gepäck ging es nach vier produktiven Tagen zurück in die jeweiligen Heimatstandorte. Das Fazit dieses Workshops steht für alle Beteiligten fest: Die intensive Zeit in Traben-Trarbach hat nicht nur neue strategische Meilensteine aufgezeigt, sondern das Team menschlich noch enger zusammengeschweißt. Mit dieser Motivation im Rücken sind wir bestens gerüstet für alles, was kommt – bis zum nächsten Wiedersehen abseits der Bildschirme.

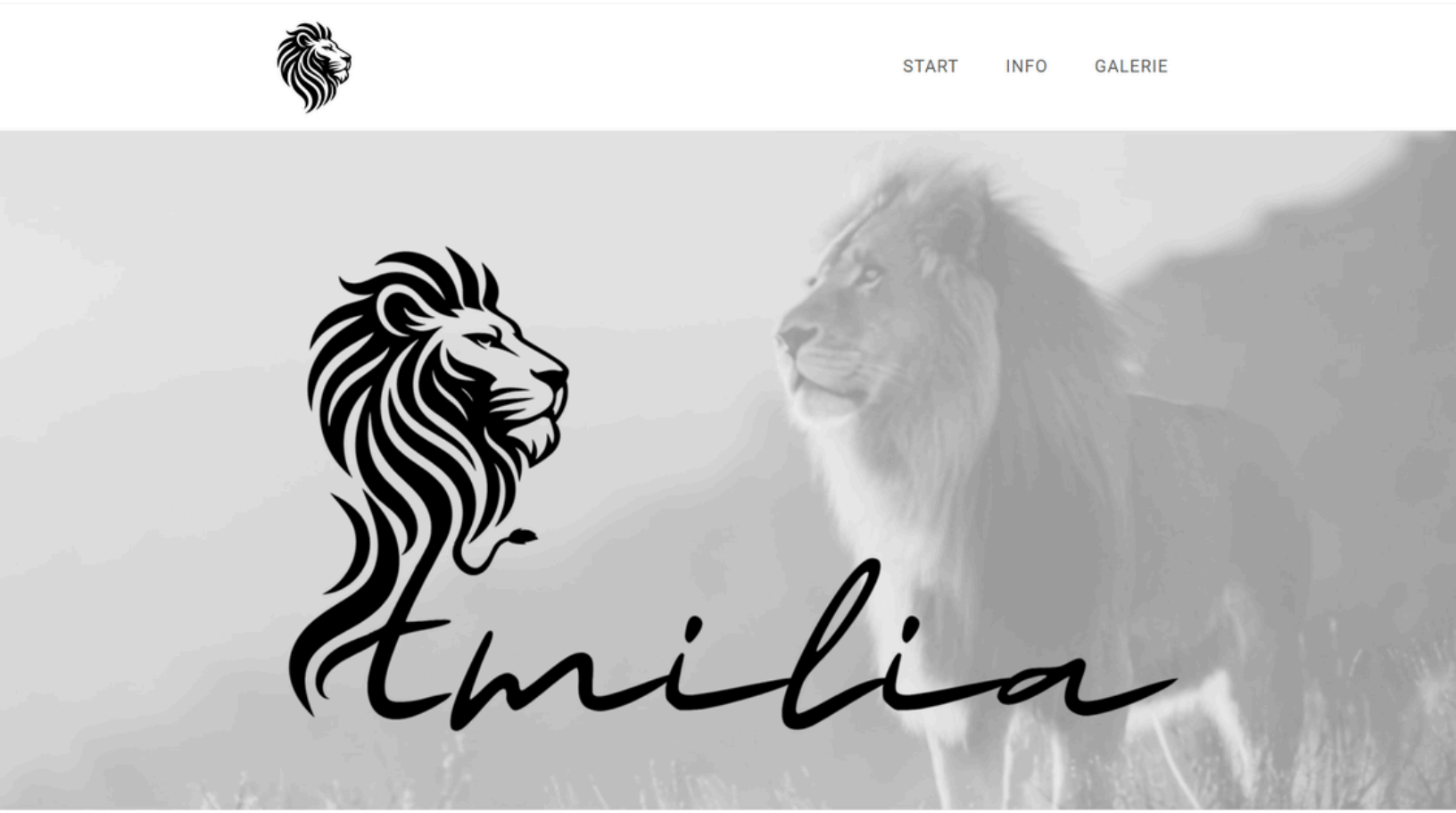
Zukunft gestalten beim Girls' Day - Unser Blick hinter die Kulissen bei Conresult
Wie begeistert man die nächste Generation für die Herausforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft? Zum diesjährigen Girls' Day haben wir genau das ausprobiert und der 13-jährigen Emilia einen tiefen Einblick in unsere digitale Arbeitswelt geboten.

Als Spezialist für Unternehmensberatung und Softwareentwicklung in der Immobilienwelt ist es uns ein großes Anliegen, junge Menschen für unsere Branche zu begeistern. Denn seien wir ehrlich, die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist kein Thema, das im klassischen Lehrplan einer Schule vorkommt. Umso wichtiger ist es uns, zu zeigen, wie modern, digital und vielseitig diese Welt ist. Deshalb haben wir uns sehr gefreut, am Aktionstag die Achtklässlerin Emilia vom Ruhrtal-Gymnasium Schwerte bei uns im Haus zu begrüßen. Unser Ziel für sie: Herauszufinden, wie vielseitig die Arbeit an den Schnittstellen von Beratung, IT und Kreativität bei uns tatsächlich ist.

Von der kreativen Idee zum digitalen Objekt
Der Tag startete für Emilia in unserer Marketingabteilung. Hier durfte sie direkt selbst aktiv werden und erarbeitete ein eigenes Logodesign mit einer selbst gewählten, auf ihrem Sternzeichen basierenden Löwenmotivik und setzte die ersten Schritte in der Webentwicklung um, indem sie eine kleine Webseite gestaltete.



Einzelkomponenten für das Logo



Das selbstgestaltete Logo, integriert in die eigens erstellte Webseite

Doch die Technik blieb nicht nur zweidimensional: Ein weiteres Highlight war die Einführung in den 3D-Druck. Hier konnte Emilia hautnah erleben, wie aus einer digitalen Datei ein physisches Objekt entsteht – in diesem Fall das Logo unserer Produktreihe AppRE.





Live beim Partner-Meeting: Praxisnähe pur

Noch tiefer in den Berufsalltag ging es im Consulting-Bereich. Wir wollten Emilia echte Praxisnähe bieten, und so bekam sie die Gelegenheit, an einem realen Abstimmungstermin teilzunehmen. Gemeinsam mit unserem Kollegen Marcus Schmidt durfte sie dem Treffen mit Georg Düllberg von unserem strategischen Partner Iservice-S beiwohnen.

Dabei ging es um die gemeinsame Entwicklung von Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Wohnungswirtschaft. Marcus Schmidt und Georg Düllberg nahmen sich viel Zeit, um ihr diese oft komplexen Fragestellungen ganz altersgerecht und individuell zu erläutern. Für die 13-Jährige war es eine spannende Erfahrung, die Digitalisierung und das partnerschaftliche Arbeiten einmal live mitzuerleben.





Unser Fazit

Für uns als Conresult GmbH war der Girls' Day ein voller Erfolg. Da die Immobilienbranche im Schulalltag oft unsichtbar bleibt, zeigt uns diese Aktion umso mehr, wie wichtig es ist, die Türen zu öffnen. Wir hoffen, wir konnten Emilia inspirieren – und wer weiß, vielleicht haben wir ja heute schon eine Beraterin oder Entwicklerin von morgen begrüßt.



ERP-Beratung jetzt auch bei der Conresult

Seit Mitte November 2025 bin ich nun Teil der Conresult-Familie und es fühlt sich immer noch genauso richtig an wie am ersten Tag.

Nach 25 Jahren bei der Aareon war ich immer der Meinung, ein Konzernkind zu sein und hätte mir noch vor einem Jahr nicht träumen lassen, dass ich noch einmal beruflich eine neue Tür aufstoßen werde. Wobei die Tür so neu nicht war, kenne und schätze ich die Conresult doch schon lange Jahre. Und ehrlich gesagt fühlte es sich immer ein bisschen so an wie eine unerfüllte Liebe, wenn ich mit den Kollegen der Conresult in den letzten Jahren den einen oder anderen netten Abend verbracht habe. Die fachliche Ausrichtung der Conresult waren eher Schnittstellen, Auswertungen und kundenindividuelle Entwicklungen, mein Schwerpunkt war die Beratung wohnungswirtschaftlicher Prozesse im ERP-Umfeld. Das passte eben nicht zusammen – das dachte ich zu mindestens immer. Was uns aber seit jeher verbunden hat, war der Fokus auf unsere Kunden und das Bestreben, nicht nur von Kundenzufriedenheit zu reden sondern sie zu leben.

Meine Jahre bei der Aareon, ob als Beraterin, Teamleiterin im Consulting oder Multi-Projektmanagerin haben mich zweifelsohne geprägt und die ERP-Software Wodis – sowohl als Sigma als auch seit einigen Jahren als Yuneo wird immer meine Leidenschaft bleiben. Was ich aber vor allem nie aufgeben möchte, ist die Nähe zu „meinen“ Kunden und zu allen Kunden, denen ich unterstützend zur Seite stehen kann.

Im letzten Jahr veränderte sich die Beratungsstruktur bei Aareon. Der Fokus wurde stärker auf externe Beratung von Partnerunternehmen gerichtet. Gleichzeitig begann die Conresult darüber nachzudenken, ob nicht die ERP-Beratung als neues Betätigungsfeld mit in das Portfolio passen könnte. Und so kam es, dass ich im September in Dortmund mit Peter Zeising, einem der Geschäftsführer der Conresult, zusammensaß und Pläne für eine mögliche Zusammenarbeit schmiedete.

Und plötzlich ging alles ganz schnell und die Pläne wurde konkret.
Dank der Unterstützung der Aareon, die mir einen reibungslosen Übergang und die Weiterführung aller Kundenprojekte ermöglichte, bin ich nun in der komfortablen Situation, dass ich weiterhin dazu beitragen kann, das Produkt Wodis (Yuneo) weiterzuentwickeln und in den wohnungswirtschaftlichen Markt zu tragen, aber auch meinen Horizont zu erweitern und all die tollen Lösungen kennenzulernen, die die Conresult in den letzten 25 Jahren für ihre Kunden entwickelt hat. Besonders schätze ich die starke Kundenorientierung und die offene, wertschätzende Zusammenarbeit im Team.

Ich bin überzeugt, dass wir in den kommenden Jahren noch viele spannende Kundenprojekte gemeinsam erleben werden.



Verena Hoffmann
Senior Consultant



Neu im Team

Frische Impulse für zukunftsweisende Beratungsprojekte
Wir setzen unseren Wachstumskurs im Beratungssegment konsequent fort.
Seit April verstärken Stefanie Kubisch und Alend Ibrahim als neue Consultants das bestehende Team und bringen wertvolle Expertise für die Betreuung anspruchsvoller Mandate ein.
Der Ausbau der personellen Kapazitäten ist eine direkte Reaktion auf die anhaltend hohe Nachfrage nach strategischer und operativer Beratung. Die beiden werden maßgeblich dazu beitragen, bestehende Serviceleistungen zu vertiefen und innovative Lösungsansätze für die Herausforderungen unserer Kunden zu entwickeln.

Sowohl Alend als auch Stefanie zeichnen sich durch fundierte Fachkenntnisse sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung aus. Durch die Neuzugänge gelingt es, fachliche Kompetenz mit neuen Impulsen zu verknüpfen.

Wir heißen beide Kollegen herzlich willkommen und blicken einer erfolgreichen Zusammenarbeit entgegen.

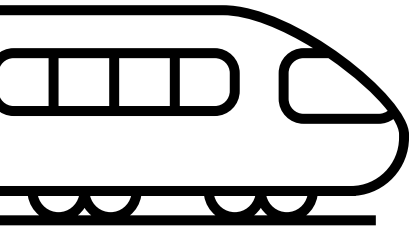
Conresult on Tour
Impressionen unserer besuchten Veranstaltungen



Andrea Morgenstern, Peter Zeising, Steffen Morgenstern und Stefanie Kubisch auf der WOWIPORT user conference am 22./23. April 2026 in Berlin.



Marcus Schmidt, Christian Schulz, Verena Hoffmann und Peter Zeising auf dem Aareon Summit in Düsseldorf am 19./20. Mai 2026.





Peter Zeising auf der Real Estate Arena am 09./10. Juni 2026 in Hannover.





Marcus Schmidt mit Jacqueline Da Ros von Becker & Kries auf dem Open Promos Anwenderforum in Berlin am 16./17. Juni 2026.

Conresult als Sponsor beim Ironman in Klagenfurt

Es sind Zahlen, die den meisten Menschen schon beim Lesen Respekt einflößen: 3,8 Kilometer Schwimmen im offenen Wasser, 180 Kilometer im Radsattel und zum krönenden Abschluss ein kompletter Marathon über 42,195 Kilometer. Für die allermeisten von uns ist das pure Theorie – für zwei Mitglieder unserer Conresult-Familie wurde es am 14.06.2026 in Kärnten zur Realität. Mit Philipp Schulte, Sohn unseres Geschäftsführers Rainer Schulte, und Christian Hennings standen beim diesjährigen Ironman in Klagenfurt gleich zwei Athleten an der Startlinie, die wir als Conresult GmbH mit vollem Stolz gesponsert und angefeuert haben.







Hinter einem erfolgreichen Ironman-Finish stecken nicht nur die Stunden am Wettkampftag selbst. Es sind die unzähligen Trainingseinheiten im Winter, die Läufe bei Wind und Wetter und die eiserne Disziplin im Alltag, die den Grundstein für diesen Erfolg legen. Sowohl Philipp als auch Christian haben in den vergangenen Monaten bewiesen, was es heißt, ein Ziel konsequent zu verfolgen – Werte, die wir auch bei Conresult tagtäglich leben.

In Klagenfurt, vor der traumhaften, aber gnadenlosen Kulisse Kärntens, kam dann der Tag der Wahrheit. Vom ersten Eintauchen in den Wörthersee bis zu den quälenden letzten Kilometern auf der Laufstrecke war es ein Tag voller mentaler und physischer Grenzerfahrungen.



Doch alle Qualen waren vergessen, als der Moment kam, auf den beide so lange hingearbeitet haben: der Lauf über die Ziellinie, getragen vom Jubel der Zuschauer.
Und dann hallten die erlösenden Worte durch die Lautsprecher, die jeden Triathleten unsterblich machen: **„YOU ARE AN IRONMAN!“**

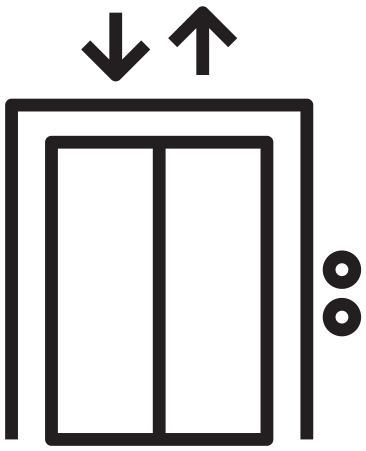
Sowohl Philipp als auch Christian überquerten erschöpft, aber glücklich die Ziellinie.
Sie haben absoluten Kämpfergeist und eiserne Ausdauer bewiesen.
Wir können vor dieser mentalen und physischen Meisterleistung einfach nur den Hut ziehen.
Das gesamte Team der Conresult ist unglaublich stolz auf die beiden!

Nach diesem grandiosen Erfolg heißt es für unsere beiden Finisher nun erst einmal:
Beine hochlegen, gut erholen und den Erfolg im Kreise von Familie und Freunden genießen.
Ihr habt euch den Titel „Ironman“ mehr als verdient!





CR Fun Fact



Deutschland ist das Epizentrum der noch betriebenen Paternoster-Aufzüge!

Ein Paternoster ist dieser nostalgische Personenumlaufaufzug ohne Türen, der niemals anhält und bei dem man während der Fahrt einfach rein- und ausspringen muss.
Weltweit gibt es schätzungsweise nur noch rund 250 fahrbereite Paternoster, über 130 davon befinden sich in Deutschland - die allermeisten davon in alten Verwaltungsgebäuden, Rathäusern oder den Hauptsitzen großer Unternehmen.

Die Wohnungswirtschaft und der Arbeitsschutz liefern sich seit Jahrzehnten einen running Gag um diese Aufzüge. 2015 wollte die Bundesregierung die Nutzung für die breite Öffentlichkeit aus Sicherheitsgründen komplett verbieten – man sollte sie nur noch mit einem "Paternoster-Führerschein" nutzen dürfen.

Nach einem großen Proteststurm (vor allem aus Städten mit alten Rathäusern und stolzen Gebäudebetreibern) wurde das Verbot nach nur wenigen Monaten wieder gekippt. Heute gilt: Solange das Gebäude Bestandsschutz hat, darf der Paternoster weiterkreisen. Neue dürfen allerdings schon seit 1974 nicht mehr gebaut werden.

FEEDBACK



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 ilhr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung in unserem Magazin vorstellen und der Branche zugänglich machen?

Schreiben Sie uns einfach an *info@conresult.de*



