

20. Ausgabe / März 2025

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

✓ conresult.
2000 ★ 25 Jahre ★ 2025

Artikelserie der GWH
Wohnungsgesellschaft mbH
Hessen

In dieser Ausgabe:
Artikel 3/5

Digitaler Vermietungsprozess

INHALTSVERZEICHNIS

GWH Artikelserie: Der digitale Mietvertrag

Das Herzstück eines modernen Vermietungsprozesses

4

KIWI Blue: Produktentwicklung mit der Branche

Ein Zutrittssystem, das neue Wege geht

7

Datenübertragung ohne Probleme

Über Stolperstellen bei der E-Rechnung in der Wohnungswirtschaft

10

Wege durch den Förderdschungel

So nutzen Wohnungsunternehmen ihre Chancen optimal

13

CR Inside

25 Jahre Conresult

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,

mit dieser Ausgabe feiern wir ein kleines Jubiläum - die 20. Ausgabe unseres CR-Magazins! Aber das ist nicht unser einziges Jubiläum: Conresult blickt in diesem Jahr auf 25 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Ein Vierteljahrhundert voller Innovationen, Herausforderungen und Erfolge - daran möchten wir Sie teilhaben lassen. In unserer Rubrik "CR Inside" erfahren Sie mehr über unsere Geschichte und die spezielle Videoserie, die wir anlässlich unseres Jubiläums auf Instagram und LinkedIn gestartet haben. Außerdem stellen wir Ihnen das neue Logo unserer Produktlinie AppRE vor, dass wir in der letzten Ausgabe angekündigt haben.

Auch in dieser Ausgabe greifen wir aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen der Wohnungswirtschaft auf. Den Auftakt macht unser Beitrag zum digitalen Vermietungsprozess, der im Rahmen unserer GWH-Artikelserie zeigt, wie moderne Technologien - inklusive QRLingo (siehe CR Magazin 18 ) - Prozesse effizienter gestalten.

Mit KIWI Blue stellen wir Ihnen eine spannende neue Produktlinie für digitale Zutrittssysteme vor, die in enger Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft entwickelt wurde. Ein weiteres Beispiel dafür, wie innovative Technologien den Branchenalltag erleichtern können.

Darüber hinaus widmen wir uns der effizienten elektronischen Rechnungsverarbeitung und zeigen Ihnen, wie Unternehmen mit Lösungen von CapeVision ihre Prozesse optimieren können.

Ein weiteres Schwerpunktthema dieser Ausgabe ist die Nutzung von Fördermitteln in der Wohnungswirtschaft. Der Beitrag "Wege durch den Förderdschungel" gibt Ihnen wertvolle Einblicke, wie Sie als Wohnungsunternehmen von Fördermöglichkeiten profitieren können.

Wir freuen uns, Ihnen auch in dieser Ausgabe wieder wertvolle Impulse und praxisnahe Einblicke geben zu können. Viel Freude beim Lesen!

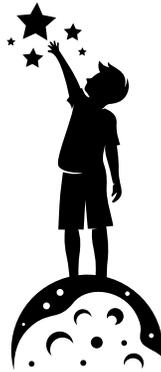
Herzliche Grüße,



Marcus Schmidt

25

Unser Frühlingszitat:



**"Ziele sind Träume mit einer
Deadline."**

Napoleon Hill

*Napoleon Hill war ein US-amerikanischer Schriftsteller im Bereich der Neugeist-
Bewegung.*

*Dieses Zitat betont die Wichtigkeit, Träume mit Entschlossenheit und Planung zu
verfolgen.*

GWH Artikelserie: Der digitale Mietvertrag

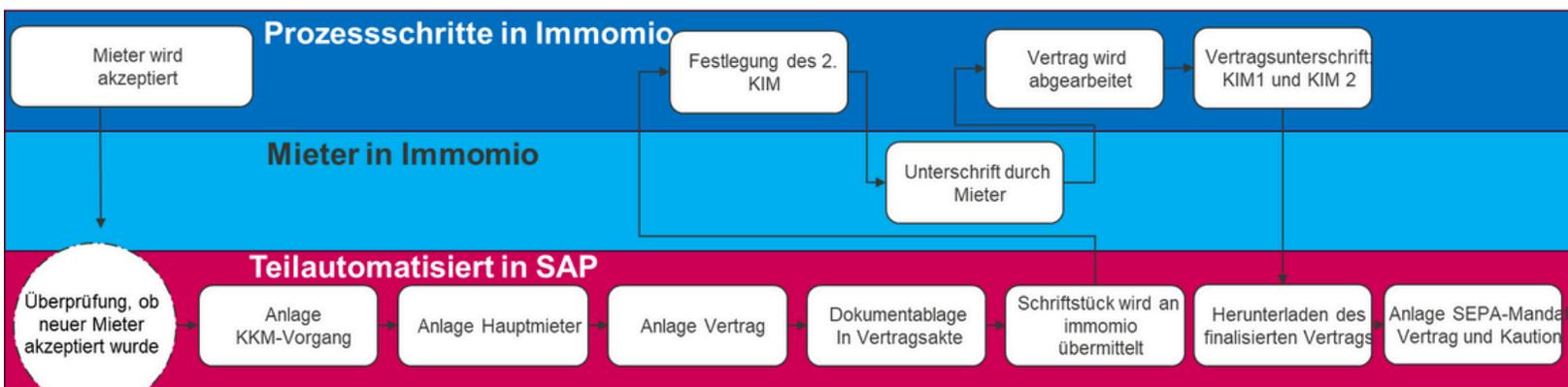
Das Herzstück eines modernen Vermietungsprozesses



In einer zunehmend digitalisierten Welt bietet der digitale Mietvertrag eine moderne und effiziente Lösung für die Wohnungswirtschaft. Die GWH Wohnungsgesellschaft mbH Hessen hat diese Entwicklung frühzeitig erkannt und setzt seit 2020 erfolgreich auf den digitalen Mietvertrag der Immomio GmbH. Rund 90 Prozent aller Mietverträge werden mittlerweile digital abgeschlossen und erfreuen sich großer Beliebtheit bei Mietern und kaufmännischen Immobilienmanagern. Die Vorteile des digitalen Mietvertrages liegen sowohl auf Seiten der Wohnungsunternehmen als auch auf Seiten der Mieter auf der Hand:

- **Geschwindigkeit:** Ein Mietvertrag kann nun innerhalb von 20 Minuten abgeschlossen werden. Sowohl Mieter als auch Wohnungsunternehmen profitieren von der frühzeitigen Planungssicherheit.
- **Komfort:** Zum einen kann der Mieter von überall - auch aus dem Urlaub - bequem digital unterschreiben. Zum anderen können die beiden kaufmännischen Immobilienmanager ortsunabhängig unterschreiben - so gibt es z.B. keine Reibungsverluste durch Home Office und auch bei krankheitsbedingter Abwesenheit kann problemlos ein kaufmännischer Immobilienmanager von einem anderen Standort hinzugezogen werden.
- **Umweltfreundliche Kosteneinsparung:** Durch die Digitalisierung entfallen zum einen der Ausdruck des Mietvertrages und der dazugehörigen Informationsblätter und zum anderen der damit verbundene Versand. Der digitale Mietvertrag spart somit pro abgeschlossenem Mietvertrag
 - 40 Blatt Papier,
 - 3,60 EUR Versandkosten,
 - CO²-Emissionen durch Papier, Druck und Versand.

Um den digitalen Mietvertrag von Immomio bestmöglich in die bestehenden Geschäftsprozesse der GWH zu integrieren, hat die GWH Digital - eine 100%ige Tochter der GWH - Schnittstellen entwickelt, die alle Interaktionen zwischen der Immomio-Plattform und der SAP-Umgebung der GWH automatisieren. Durch diese Automatisierungen können die kaufmännischen Immobilienmanager pro digitalisiertem Mietvertrag mehr als 30 Minuten Arbeitszeit einsparen. Bei 4.500 abgeschlossenen Mietverträgen pro Jahr ergibt sich eine Arbeitszeiterparnis von über 2.250 Stunden. Neben der direkten Zeiterparnis führt die Automatisierung zu einer höheren Prozessqualität, da manuelle Fehler ausgeschlossen werden. Dies führt automatisch auch zu einer höheren Stammdatenqualität.



Als OEM-SAP-Partner hat die GWH Digital die Schnittstellenentwicklung so konzipiert, dass die Schnittstellenentwicklung auch anderen Wohnungsunternehmen angeboten werden kann. Dies kann zum einen im SAP-System des Wohnungsunternehmens oder in der Business Technology Plattform des Wohnungsunternehmens erfolgen.

QRLingo und Immomio: Mehrsprachige Kommunikation für eine digitale und kundenfreundliche Vermietung

Neben der Automatisierung im digitalen Mietvertrag hat die GWH Digital den automatisierten E-Mail-Verkehr auf Mehrsprachigkeit in über 30 Sprachen etabliert. Dies geschieht durch die Verzahnung von QRLingo, einer SaaS-Entwicklung der GWH Digital, mit dem Vermietungs- und Verkaufsportale der Immomio.

Ermöglicht wird die Verzahnung durch die Übersetzung der automatisierten E-Mail-Texte in über 30 Sprachen mit Hilfe von QRLingo. Diese Übersetzungen werden dann über einen integrierten „Translation“-Button an die E-Mail angehängt und so den Mietinteressenten zur Verfügung gestellt. Die geschaffene Übersetzungsmöglichkeit erfreut sich bei Mietinteressenten großer Beliebtheit, so dass in den letzten vier Monaten über 10.000 Zugriffe mit über 1.000 positiven Bewertungen auf die Übersetzungsmöglichkeit erfolgten.

Vorteile aus dem digitalen Mietvertrag



Große Akzeptanz bei Mietern & Mitarbeitern



Mietvertrag ist sofort für den Interessent verfügbar und kann unterschrieben werden



Entfall von 3,60€ Portokosten pro Mietvertrag



Einfaches & schnelles Interessentenmanagement



Einfache & automatisierte DSGVO-Konformität



Über 40 Seiten Papier werden pro Mietvertrag eingespart



Darius Flecken
Projektmanager Digital Innovation
+49 69 97551-2021



Ali Gümüs
SAP Inhouse Entwickler
+49 69 4500973-2052

KIWI Blue: Produktentwicklung mit der Branche

Ein Zutrittssystem, das neue Wege geht

KIWI[®]
OPENING DOORS

www.kiwi.ki

JETZT NEU: KIWI Blue
Die neue Produktlinie von KIWI.



Im November 2024 hat der Anbieter des digitalen Zugangssystems KIWI eine neue Produktlinie auf den Markt gebracht. KIWI Blue ergänzt die KIWI-Produktwelt und ist das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft. Von Anfang an stand fest: Dieses Produkt wird nicht hinter verschlossenen Türen entwickelt, sondern in einem offenen Dialog mit denjenigen, die es täglich nutzen. Und genau deshalb kommt KIWI Blue so gut an. Aber fangen wir von vorne an – wie alles begann.

Wie alles begann: Die Idee hinter KIWI Blue

Alles begann mit einer zentralen Frage: Was braucht die Wohnungswirtschaft wirklich, um den Zutritt zu Immobilien einfacher, sicherer und effizienter zu gestalten?

Als Pionier in der PropTech-Welt wusste KIWI, dass sie auf die Branche zugehen mussten, um Antworten zu finden. Denn eines ist klar: Kein digitales Produkt entsteht im luftleeren Raum – schon gar nicht in einem Markt, in dem Innovation und Technologie noch längst nicht selbstverständlich sind.

Die Wohnungswirtschaft steht vor besonderen Herausforderungen. Einerseits fehlen oft die Ressourcen und das Bewusstsein, um in Forschung und Entwicklung (F&E) zu investieren. Andererseits nutzen viele Unternehmen PropTechs lediglich als verlängerte Werkbank für Pilotprojekte – ohne die Lösungen langfristig in die Breite zu bringen.

Gemeinsame Produktentwicklung: Von der Idee zur Umsetzung

Der Weg zu KIWI Blue war ein gemeinsamer. Workshops, Einzelinterviews, Fokusgruppen und Umfragen – die Branche war von Anfang an in den Entwicklungsprozess eingebunden. Auch mit dem DigiWoh, dem Kompetenzzentrum Digitalisierung der Wohnungswirtschaft, fanden Workshops statt, um die Bedürfnisse der Branche noch gezielter zu verstehen.

Die Erkenntnis aus der Zusammenarbeit: Ein Zutrittssystem muss mehr können, als Türen öffnen. Es muss zu einem integralen Bestandteil der digitalen Infrastruktur eines Wohnungsunternehmens werden. Flexibilität, offene Schnittstellen, Zukunftssicherheit und Effizienz waren daher von Anfang an zentrale Leitmotive bei der Entwicklung.

Von KIWI Classic zu KIWI Blue: Ein System für die Zukunft

Herausgekommen ist KIWI Blue. KIWI Blue kombiniert die bewährte Sicherheit und den Komfort von KIWI Classic mit neuen Features wie Selbstinstallation und Offline-Nutzung der KIWI App. Durch den Verzicht auf Gateways reduziert sich der Installationsaufwand, und die Türöffnung bleibt völlig unabhängig von Internet oder Telefonempfang – ideal für Bereiche ohne stabile Verbindung. Zudem kann dadurch eine schlankere und somit effizientere und kostengünstigere Infrastruktur angeboten werden.

KIWI Blue bleibt in der Nutzung jedoch unverändert: Die Türschlösser sind vollständig kompatibel mit der bestehenden KIWI-Produktwelt und bieten dieselbe einfache Handhabung durch den bewährten KIWI Transponder, die KIWI App und das KIWI Portal. Neu ist die Nutzung der modernen Low Energy Bluetooth-Technologie (BLE), die den Installationsaufwand weiter minimiert und eine zuverlässige, drahtlose Zutrittskontrolle ermöglicht.

Besonders spannend für die Wohnungswirtschaft: KIWI Blue ermöglicht „Do It Yourself“. Die Installation und Verwaltung kann von eigenen Mitarbeiter*innen durchgeführt werden, ohne auf externe Dienstleister angewiesen zu sein. So erhalten Unternehmen volle Kontrolle über ihre Schließanlagen und sparen Zeit und Geld. Zudem wurde das Portfolio mit digitalen Bauzylindern und Vorhängeschlössern, die mobil und flexibel einsetzbar sind und sich nahtlos in das bestehende KIWI-System integrieren, erweitert.

SDK API

Ein weiterer zentraler Aspekt von KIWI ist die Integration offener Schnittstellen. Gemeinsam mit Partnern wie Conresult schafft KIWI ein digitales Schließsystem, das sich flexibel, schnell und einfach in ERP-Systeme wie WOWIPORT und Wodis Sigma/Yuneo integrieren lässt. So wird eine nahtlose Verbindung der Zutrittsverwaltung mit bestehenden Verwaltungsprozessen ermöglicht und zusätzliche Arbeitsaufwände für die Zugangsverwaltung vermieden.

Auch technisch setzt KIWI neue Maßstäbe: Neben der etablierten KIWI API bietet KIWI mit KIWI Blue ein neues Software Development Kit (SDK), das es Entwicklern und Partnern erleichtert, die Türöffnung für mit KIWI ausgestattete Türen in eine Smartphone-App zu integrieren. Damit ist KIWI Blue nicht nur ein modernes Zutrittssystem, sondern auch ein zukunftssicherer Baustein für digitale Lösungen in der Wohnungswirtschaft.

Mit KIWI Blue wird digitaler Zutritt einfacher, effizienter und flexibler – und KIWI kommt der Vision „Easy Access for a World without Keys“ einen großen Schritt näher.



Karsten Nölling
KIWI CEO



Datenübertragung ohne Probleme:

Über Stolperstellen bei der E-Rechnung in der Wohnungswirtschaft

CAPEVISION®

Your scout on the SmartPath®



Mit dem 01.01.2025 gilt in Deutschland die E-Rechnungspflicht im B2B-Bereich für den Empfang. Die Standard-Formate sind ZUGFeRD und XRechnung, die auf der EU-Norm EN16931 basieren. Ab Jahresbeginn 2027 tritt auch die Versandpflicht in Kraft, 2028 enden die Übergangsbestimmungen und Ausnahmeregelungen für kleinere inländische Unternehmen. Anders ausgedrückt: Es müssen alle Unternehmen in Deutschland im B2B-Bereich E-Rechnungen verschicken und empfangen können. Die Umstellung auf E-Rechnung verspricht mehr Transparenz, Effizienz und die Absicherung gegen Fehlerquellen, trifft jedoch auf Besonderheiten einzelner Branchen.

Betrachtet man beispielsweise die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, wird deutlich, dass der Teufel im Detail steckt. Auf diese branchenspezifischen Herausforderungen und was sie für den Umgang mit E-Rechnungen bedeuten, soll im Folgenden eingegangen werden.

Blick in die Praxis

Der Handwerker klingelt, weil in der Wohnung die Rauchmelder gewartet werden. Für Rechnungsprozesse zwischen der beauftragten Firma einerseits und der Hausverwaltung auf der anderen Seite beginnt nun ein ganz alltäglicher Ablauf. Für alle Liegenschaftsobjekte, in denen neue Rauchmelder hängen, werden Rechnungen an die Hausverwaltung gestellt. Die angefallenen Kosten müssen also korrekt den einzelnen Liegenschaften und Wohneinheiten zugeordnet werden - so können Hausverwaltungen und Eigentümer ihre Ausgaben richtig umlegen.

In der Praxis kann hier eine Stolperstelle liegen, an der die automatische Verarbeitung trotz E-Rechnung zu scheitern droht. Nämlich dann, wenn Daten etwa auf unterschiedlichen Feldern eingetragen und im schlimmsten Fall falsch zugeordnet wurden. Damit sich die Daten auf Versand- und Empfängerseite ineinanderfügen und nicht erst wieder händisch nachbearbeitet werden müssen, braucht es technische Lösungen.



Über Schnittstellen und Services wie jene von CapeVision lassen sich Daten mit jedem Buchungssystem verknüpfen. Rechnungen werden für den Kunden ohne weiteren Aufwand so transformiert und angereichert, dass die angefallenen Kosten den einzelnen Liegenschaften und Wohnungen korrekt zugeordnet werden können. Für zusätzliche Flexibilität sorgt eine Anbindung an das Peppol-Netzwerk (Pan European Public Procurement Online).

Eine Lösung für Alle

Es ist leicht zu sehen, dass ein solches Angebot sowohl für große Wohnungsbaugesellschaften wie die GESOBAU AG in Berlin als auch für kleinere Genossenschaften wie „die senftenberger“ e.G. von Vorteil sind.

Dies kann auch im Zusammenspiel mit den Services von Conresult erfolgen, sodass zum Beispiel auch komplexere Zuordnungen möglich sind, die nur durch den Zugriff auf das Stammdatensystem der Hausverwaltung möglich sind. Auf diese Weise können nahezu alle E-Rechnungen einfach und unkompliziert für den Rechnungsempfänger verarbeitet werden.

Wir sehen also: Trotz des E-Rechnungsstandards ZUGFeRD und XRechnung können Details bei der Datenzuordnung den Unterschied machen und damit digitalisierte Abläufe vereinfachen, statt für Kopfzerbrechen zu bereiten.

Kontaktieren Sie uns gerne für weitere Fragen zum Thema E-Rechnung:



Marcus Jeschke
Geschäftsführer



Daria Meier
Senior Business Development Manager



Über CapeVision

Die CapeVision GmbH wurde im September 2006 als IT-Dienstleister sowie als Anbieter für ASP-basierte Servicedienste in Berlin gegründet. Das Unternehmen fokussiert sich auf die Entwicklung und Anpassung von Softwareanwendungen und E-Business-Lösungen zur Unterstützung der Geschäftsprozesse seiner Kunden. Seit Anfang 2007 stellt das Unternehmen mit SmartPath®  diverse Services und Optionen zur Verarbeitung digitaler Daten, wie elektronische Rechnungen im ASP-Betrieb für Kunden bereit und schafft so eine kostengünstige Alternative zur internen Realisierung entsprechender Lösungen. Seit 2020 ist CapeVision zertifizierter und offizieller Peppol Access Point.

Wege durch den Förderdschungel:

So nutzen Wohnungsunternehmen ihre Chancen optimal



DIE FÖRDERFINDER 

Herausforderungen und Chancen für die Wohnungswirtschaft

Wohnungsunternehmen stehen vor einer Vielzahl von Herausforderungen: Steigende Energiepreise und schärfere gesetzliche Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden machen Investitionen in Sanierungsmaßnahmen unumgänglich. Dabei gilt es nicht nur, den CO₂-Ausstoß zu senken, sondern auch die langfristige Wirtschaftlichkeit der Objekte zu sichern und Mietern ein nachhaltiges Wohnumfeld zu bieten. Fördermittel können dabei ein entscheidender Hebel sein, um diese Ziele zu erreichen.

Fördermittel als Schlüssel für energieeffiziente Modernisierungen

Mit über 1.000 Förderprogrammen ist die deutsche Förderlandschaft komplex, bietet jedoch enorme Potenziale. Besonders die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) stellt mit Einzelmaßnahmen an Gebäudehüllen oder Heizungsanlagen attraktive Optionen zur Verfügung. So können Dämmmaßnahmen, der Austausch von Fenstern oder die Installation von Wärmepumpen mit bis zu 30 % gefördert werden.

Warum werden Fördermittel noch zu wenig genutzt?

Die Realität zeigt, dass nur 6 % der Anträge auf BEG-Förderungen von Unternehmen stammen. Warum?

1. **Unübersichtlichkeit:** Viele Unternehmen wissen schlichtweg nicht, welche Förderungen verfügbar sind.
2. **Aufwand:** Umfangreiche Anträge und hohe Anforderungen schrecken ab.
3. **Ressourcenmangel:** Es fehlt an Personal, um die Fördermöglichkeiten aktiv zu prüfen und zu beantragen.
4. **Schlechte Erfahrungen:** Ablehnungen aufgrund fehlerhafter oder unvollständiger Anträge führen zu Frustration.

Unser Lösungsansatz: Effizienz durch Expertise

Wir unterstützen Wohnungsunternehmen dabei, den Weg durch den Förderdschungel zu meistern. Unser Service umfasst:

- Beratung und Analyse: Identifikation der passenden Förderprogramme.
- Antragsmanagement: Von der Antragstellung bis zum Abruf der Fördergelder übernehmen wir die komplette Abwicklung.
- Individuelle Lösungen: Ob Sanierung oder Neubau – unsere Lösungen sind maßgeschneidert und orientieren sich an Ihren Projekten und Zielen.

Ein Blick in die Praxis: Förderfähige Maßnahmen

- Gebäudehülle: Dämmung von Wänden, Decken und Dach sowie Austausch von Fenstern und Türen – förderfähig mit 15 %.
- Heizungstechnik: Wärmepumpen, Biomasseheizungen oder der Anschluss an Fernwärme – förderfähig mit bis zu 35 %.
- Anlagentechnik: Modernisierung von Lüftungs- und Beleuchtungssystemen sowie Einführung von Gebäudeautomation.

Fazit: Proaktive Nutzung zahlt sich aus

Energetische Sanierungen sind unvermeidbar – sowohl aus wirtschaftlichen als auch aus ökologischen Gründen. Fördermittel erleichtern die Umsetzung und steigern die Rentabilität Ihrer Maßnahmen. Nutzen Sie die Chance, sich professionell beraten zu lassen und Ihre Immobilien zukunftssicher zu gestalten.

Ihr Partner für Fördermittel

Als eingetragene Energieeffizienz-Experten in der Expertenliste für Förderprogramme des Bundes verfügen die Förderfinder über geprüfte Fachkompetenz und hohe Qualitätsstandards. Mit ihrer wohnungswirtschaftlichen Erfahrung unterstützen sie ihre Kunden dabei, Fördermöglichkeiten zu nutzen und energetische Sanierungen umzusetzen – von der ersten Beratung bis zur Realisierung der Projekte. Damit tragen sie nicht nur zum nachhaltigen Erfolg, sondern auch zu zufriedenen Mietern und einer zukunftsfähigen Immobilienwirtschaft bei.

Sind Sie interessiert? Dann nehmen Sie gerne Kontakt auf.



Thomas Braun
Geschäftsführer



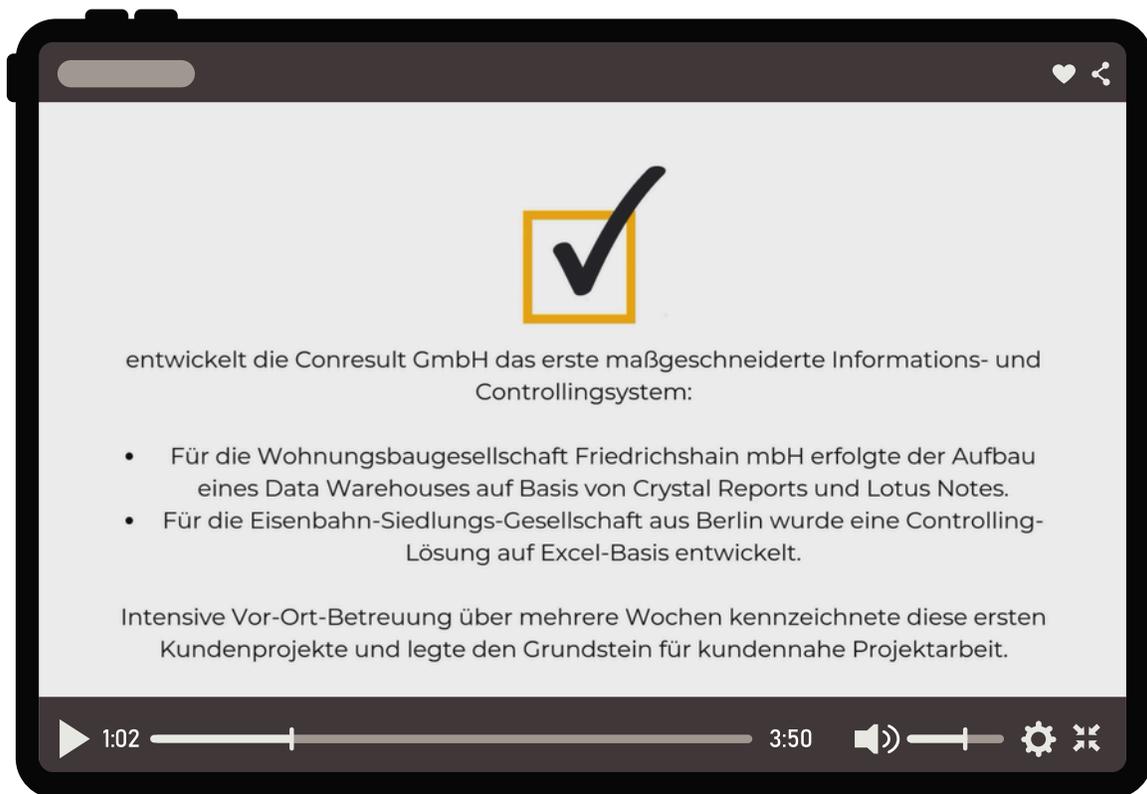
CR Inside

2000 - 2025: 25 Jahre Conresult GmbH

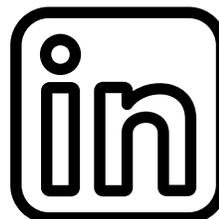
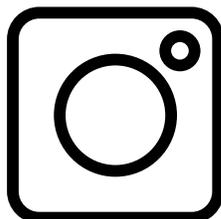


25 Jahre Conresult

Die Conresult GmbH wurde im Jahr 2000 am Standort Dortmund gegründet und entstand aus der Idee dreier Mitarbeiter des Dortmunder Beratungs- und Systemhauses Computer Wolff, eine Planungs- und Reportingsoftware für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zu entwickeln. Mit Rainer Schulte und Peter Zeising bilden zwei der drei damaligen Gründer auch heute noch die Geschäftsführung und leiten erfolgreich die Geschicke des Unternehmens. Mit Stolz blicken wir auf 25 erfolgreiche Jahre zurück und stellen fest: Es ist viel passiert. Aus diesem Grund haben wir eine kleine Videoreihe mit 25 Videos zusammengestellt, die Revue passieren lässt, was sich in all den Jahren bei der Conresult GmbH ereignet hat - eingebettet in den Kontext bedeutender Ereignisse der Weltgeschichte.



Die Videos können Sie auf unserer Instagram-Seite oder unserer LinkedIn-Seite ansehen. Alle 25 Videos werden nach ihrer Veröffentlichung auch auf unserer Website als Zusammenschnitt zu sehen sein.



Neues Logo für unsere Produktreihe AppRE

In der letzten Ausgabe haben wir Sie darüber informiert, dass wir den Launch eines neuen Logos für unsere Produktreihe planen. Wie es nunmal in solchen kreativen Projekten ist, unterliegt alles einer ständigen Dynamik und dem Einfluss vieler Ideen, die im Projektverlauf Änderungen und Anpassungen erfordern.

Zunächst haben wir den Namen der Produktreihe von AppRE-Control zu AppRE (Applications for Real Estate) gekürzt. Diese Namensgebung schien uns prägnanter und hat einen höheren Wiedererkennungswert.

Nach unzähligen Ideen und der Sichtung vieler Entwürfe, haben wir uns letztendlich für folgendes Logo entschieden und hoffen, dass es Ihnen genau so gut gefällt wie uns.

AppRE

Engagement für mehr Sicherheit

Ersthelfer von morgen und heute

Wir setzen unser langjähriges Engagement für das Projekt "Ersthelfer von morgen" fort. Diese Initiative, die Kindern und Jugendlichen lebensrettende Erste-Hilfe-Maßnahmen vermittelt, liegt uns besonders am Herzen.

Doch nicht nur die Förderung der nächsten Generation ist uns wichtig – auch unsere eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden im Mai an einem umfassenden Erste-Hilfe-Kurs des Deutschen Roten Kreuzes teilnehmen. Damit stellen wir sicher, dass unser Team nicht nur in beruflichen Belangen, sondern auch in Notfallsituationen kompetent handeln kann.

Weil wir wissen: Erste Hilfe kann Leben retten – im Beruf genauso wie im Alltag.



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

