

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft



INHALTSVERZEICHNIS

polyEstate One

Wie integrative Middleware und KI den Vermietungsprozess in der Wohnungswirtschaft revolutionieren

Leistung neu definieren

Ein Impuls für eine zeitgemäße Arbeitskultur in der Immobilienwirtschaft

AppRE Spezial

Ihr direkter Draht zu allen Updates und Innovationen

Weihnachtliche Grüße aus Dortmund

Wo der größte Weihnachtsbaum der Welt strahlt und das Ruhrgebiet sein Herz öffnet

4

9

12

14

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,

das Jahresende ist traditionell die Zeit der Besinnung – aber in unserer Branche ist es auch immer der Moment, den Blick scharf nach vorne zu richten. Wie wohnen und arbeiten wir in Zukunft?

In dieser Ausgabe spannen wir den Bogen weit: von innovativer Technologie bis hin zu echter Herzlichkeit. Die Digitalisierung ist längst fester Bestandteil unseres Alltags. Mit unserem Artikel zu polyEstate One zeigen wir Ihnen, wie integrative Middleware und KI den Vermietungsprozess nicht nur beschleunigen, sondern revolutionieren.

Doch Technologie ist nur so stark wie die Kultur, in der sie eingesetzt wird. Brauchen wir im Zeitalter digitaler Effizienz noch die klassische Anwesenheitspflicht? In unserem Beitrag „Leistung neu definieren: Ein Impuls für eine zeitgemäße Arbeitskultur in der Immobilienwirtschaft“ hinterfragen wir alte Muster und plädieren für eine Ergebniskultur. Passend dazu kündigen wir mit unserem AppRE Spezial ein effizientes Informationssystem für unsere Neuerungen und Updates unseres Produktportfolios an.

Warum wir diese Effizienz brauchen? Um Zeit für das zu haben, was wirklich zählt. Zum Beispiel für einen Moment des Innehaltens. Wir senden Ihnen weihnachtliche Grüße direkt aus Dortmund – dort, wo nicht nur der größte Weihnachtsbaum der Welt strahlt, sondern das Ruhrgebiet sein Herz öffnet. Lassen Sie sich inspirieren und genießen Sie gleichzeitig den festlichen Ausklang eines bewegten Jahres.

Viel Freude mit diesem Magazin und eine frohe Weihnachtszeit wünscht Ihnen



Unser Winterzitat:

***„Der beste Weg, die Zukunft
vorauszusagen, ist, sie zu gestalten.“***

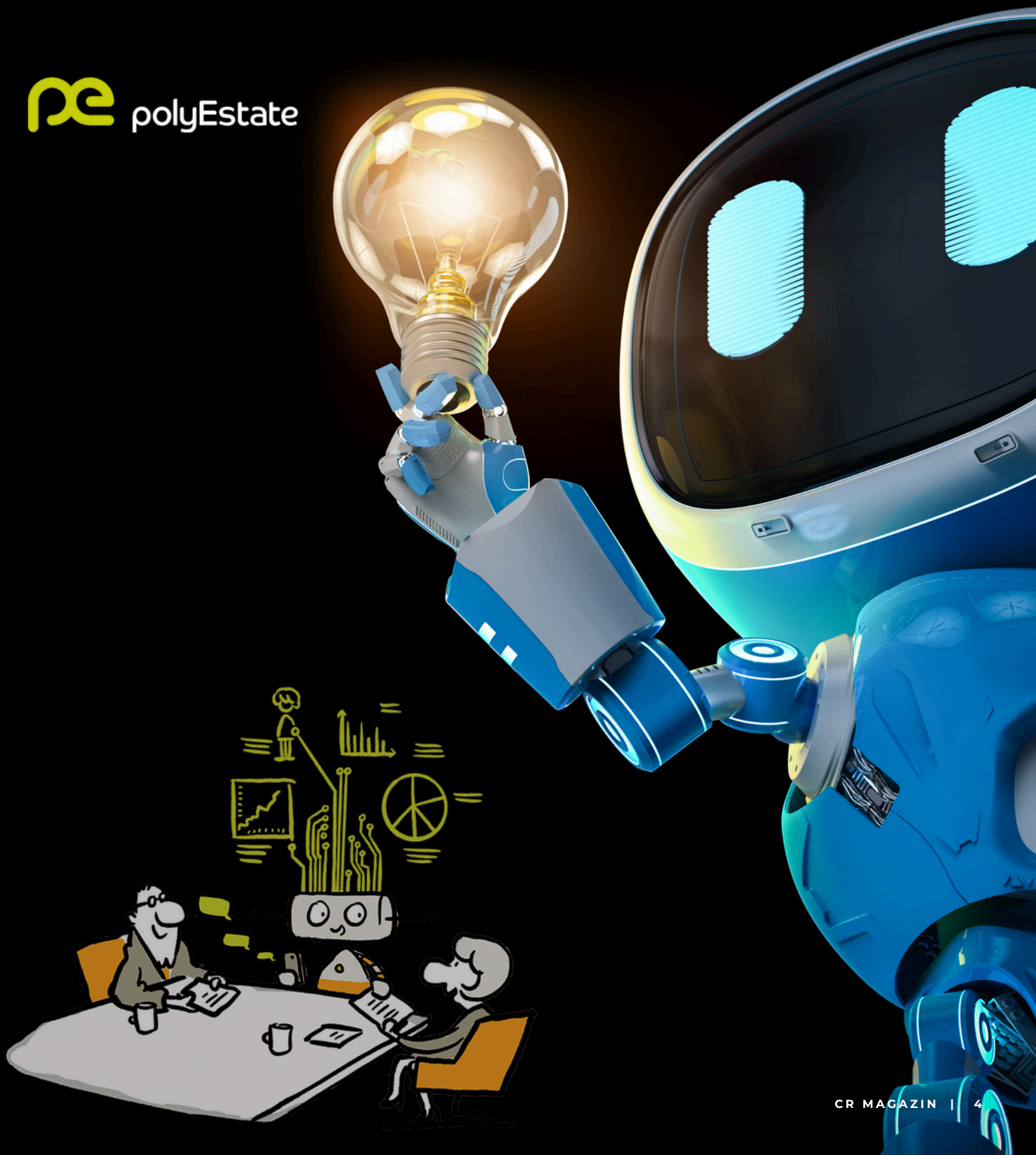
- Willy Brandt -

Vierter Bundeskanzler der BRD und Friedensnobelpreisträger

Das Zitat spielt darauf an, dass man Geschichte nicht nur erlebt, sondern schreibt – eine Haltung, die wir heute in der digitalen Transformation der Immobilienwirtschaft mehr denn je brauchen.

polyEstate One

Wie integrative Middleware und KI den Vermietungsprozess in der Wohnungswirtschaft revolutionieren



Zwischen ERP-Monolithen und modernen Mieter-Ansprüchen klafft oft eine technologische Lücke. Die Plattform polyEstate One zeigt, wie sich ERP-basierte Bestandsverwaltung und agile, KI-gestützte Kommunikation zu einem nahtlosen „End-to-End“-Prozess verbinden lassen.

Das Dilemma der digitalen Inseln

Die deutsche Immobilienwirtschaft steht vor einem Paradoxon. Auf der einen Seite verwalten Wohnungsunternehmen ihre Bestände mit hochleistungsfähigen, bewährten ERP-Systemen, die in Sachen Datensicherheit und Buchhaltung unschlagbar sind. Auf der anderen Seite steht ein Wohnungsmarkt, der sich rasant beschleunigt hat und eine Kommunikation in Echtzeit fordert. Mietinteressenten erwarten heute die gleiche "User Experience" bei der Wohnungssuche, die sie von E-Commerce-Plattformen gewohnt sind: sofortige Rückmeldungen, Kommunikation via Messenger und digitale Transparenz.

Hier entsteht der administrative Flaschenhals. Sobald eine Kündigung im ERP-System eingeht, beginnt oft ein manueller Hürdenlauf: Daten müssen exportiert, Exposés händisch auf Portalen eingepflegt, E-Mail-Anfragen bewältigt und Besichtigungstermine telefonisch koordiniert werden. Diese Medienbrüche kosten nicht nur wertvolle Arbeitszeit, sondern erhöhen auch die Fehleranfälligkeit und verlängern Leerstandszeiten unnötig.

Die Lösung liegt nicht darin, das führende ERP-System zu ersetzen, sondern es intelligent zu erweitern. Spezialisierte Middleware-Lösungen wie polyEstate One treten an, um genau diese Lücke zu schließen – als „Allrounder“, der den gesamten Lebenszyklus einer Vermietung vom Eingang der Kündigung bis zur Vertragsunterzeichnung digital abbildet, ohne die Datenhoheit des ERP-Systems in Frage zu stellen.

Phase 1: Der Startschuss – Automatisierung ab der Kündigung

Der Effizienzgewinn beginnt weit vor der ersten Besichtigung. In einem idealen digitalen Workflow löst die Erfassung der Kündigung im ERP-System automatisch den Vermietungsprozess aus. polyEstate One greift hier als integrierte Schnittstelle.

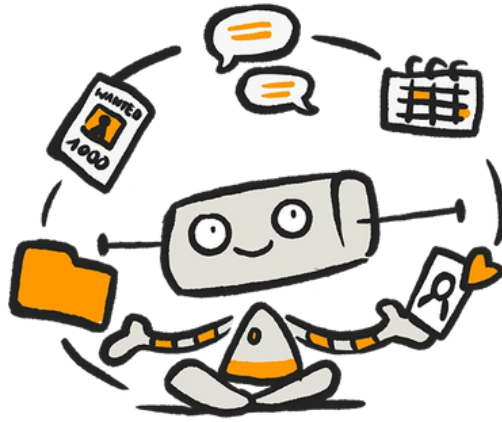
Anstatt Stammdaten wie Quadratmeterzahl, Ausstattung, Baujahr oder Energiewerte manuell in Exposé-Vorlagen zu übertragen, zieht sich die Software diese Informationen direkt aus dem System. Dies garantiert Datenkonsistenz: Was im Mietvertrag steht, entspricht exakt den Stammdaten der Liegenschaftsverwaltung.

Doch die Software kann mehr als nur Daten übertragen. Durch die Integration von Kartendiensten werden Immobilien nicht nur als Listenpunkt, sondern geografisch verortet dargestellt. Dies ermöglicht es Wohnungsunternehmen, auf der eigenen Website interaktive Karten anzubieten, die Interessenten eine intuitive Suche im gewünschten Gebiet ermöglichen. Da die Lagepräferenz vorab geklärt ist, verbessert sich die Qualität der eingehenden Anfragen bereits im ersten Schritt.

Phase 2: Kommunikation 4.0 – Wenn die KI den Hörer abnimmt

In der Vermietung ist die Qualifizierung von Anfragen extrem zeitaufwändig. Auf eine attraktive Wohnung in Ballungsgebieten kommen oft hunderte Bewerbungen innerhalb weniger Stunden. Ein manuelles Sichten ist hier wirtschaftlich kaum darstellbar.

Hier kommt Technologie ins Spiel, die über einfache Auto-Responder hinausgeht. polyEstate One setzt auf eine eigene KI-Lösung namens „KiKi“. Diese künstliche Intelligenz fungiert als virtuelle Assistentin, die rund um die Uhr im Einsatz ist.



Der Paradigmenwechsel im Posteingang: Die KI analysiert eingehende Nachrichten – sei es per E-Mail oder über Messenger-Dienste. Sie versteht den Kontext unstrukturierter Texte. Fragt ein Interessent: „Ist die Wohnung noch frei und sind Hunde erlaubt?“, erkennt das System zwei separate Anliegen. Es prüft den Status der Einheit und die hinterlegten Tierhaltungsgenehmigungen und antwortet autonom und in natürlicher Sprache.

Multichannel-Ansatz: Besonders für die Generationen Y und Z ist die E-Mail oft nicht mehr das Medium der Wahl. Die Plattform integriert daher gängige Messenger-Dienste wie WhatsApp, Signal oder Telegram direkt in den Vermietungsprozess. Für den Sachbearbeiter ändert sich an der Oberfläche nichts: Alle Nachrichten, egal aus welchem Kanal, laufen in einem zentralen Ticketsystem zusammen. Für den Interessenten bedeutet es jedoch maximalen Komfort.

Chatbots übernehmen dabei die repetitive Vorarbeit. Sie klären Standardfragen, fordern fehlende Unterlagen an (z.B. WBS-Scheine oder Einkommensnachweise) und führen eine erste Vorqualifizierung durch. Nur komplexe Fälle oder die finale Auswahl landen beim menschlichen Sachbearbeiter. Das entlastet die Telefonleitungen massiv und schafft Freiräume für die persönliche Betreuung dort, wo sie wirklich zählt.

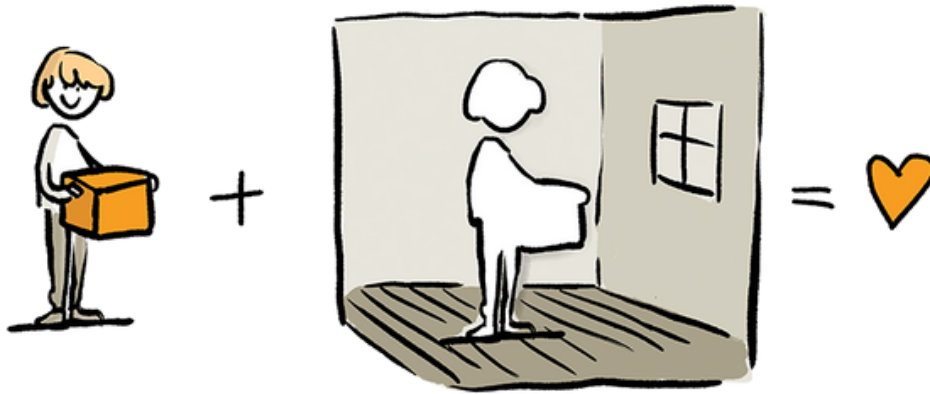
Phase 3: Matching und CRM – Objektivität statt Bauchgefühl

Nach der Vorqualifizierung folgt die Auswahl. Hier bietet ein spezialisiertes Immobilien-CRM entscheidende Vorteile gegenüber Excel-Listen. Das System bündelt alle Informationen zu einem Interessenten an einem Ort: Kontaktdaten, Kommunikationshistorie, eingereichte Dokumente und Präferenzen.

Die „Intelligente Matching-Technologie“ von polyEstate One gleicht das Profil der Wohnung mit den Profilen der Interessenten ab. Dabei können Wohnungsunternehmen spezifische Kriterien hinterlegen, die weit über die reine Zahlungsfähigkeit hinausgehen:

- Passt die Haushaltsgröße zur Zimmeranzahl?
- Sind erforderliche Berechtigungsscheine vorhanden?
- Gibt es interne Sperrvermerke?

Dieses systemgestützte Matching sorgt nicht nur für Effizienz, sondern auch für Compliance und Fairness. Der Auswahlprozess wird objektivierbar und dokumentiert – ein wichtiger Aspekt im Hinblick auf das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) und interne Compliance-Richtlinien.



Phase 4: Workflow-Management und Besichtigung

Sind die passenden Kandidaten identifiziert, muss die Logistik folgen. Die Koordination von Besichtigungsterminen ist klassischerweise ein organisatorischer Albtraum. Durch integrierte Kalenderfunktionen und automatisierte Einladungsmanagement lassen sich Besichtigungstermine (Einzel- oder Sammeltermine) direkt aus dem System heraus steuern.

Interessenten können sich online in freie Slots einbuchen. Sagt ein Interessent ab, kann das System automatisch Kandidaten von der Warteliste nachrücken lassen. Auch hier gilt: Der Vermieter definiert die Regeln, die Software führt aus.

Die Flexibilität der Software zeigt sich besonders im „Workflow-Editor“. Prozesse sind in der Immobilienwirtschaft nicht statisch. Jedes Unternehmen hat eigene Abläufe. Mit grafischen Editoren lassen sich die Chatbot-Dialoge und Prozessketten individuell anpassen. Unternehmen können also auf der „grünen Wiese“ starten oder bewährte Standardprozesse adaptieren. Dies ermöglicht eine schnelle Implementierung ohne monatelange Customizing-Projekte.

Phase 5: Der Lückenschluss zurück ins ERP

Der Kreis schließt sich, wenn ein neuer Mieter gefunden ist. In vielen Insellösungen müssen nun die Daten des gewählten Kandidaten händisch zurück ins ERP-System getippt werden, um den Mietvertrag zu erstellen. polyEstate One eliminiert diesen Schritt.

Da die Software tief integriert ist, werden die validierten Stammdaten des zukünftigen Mieters strukturiert an das ERP-System übergeben. Der Mietvertrag kann somit auf Knopfdruck im führenden System generiert werden. Der Prozess ist beendet, der Leerstand beseitigt, und die Datenqualität im System bleibt lückenlos erhalten.

Technischer Exkurs: ERP-Integration und Datensicherheit

Für IT-Leiter in der Immobilienwirtschaft ist die Frage der Integration oft entscheidender als das Feature-Set an der Oberfläche. Durch die Nutzung von Standardschnittstellen und Konnektoren fügt sich polyEstate One nahtlos in die bestehende IT-Landschaft ein.

Ein nicht zu vernachlässigender Aspekt ist der Standort der Datenverarbeitung. In Zeiten strenger DSGVO-Vorgaben ist „Software made and hosted in Germany“ ein entscheidendes Qualitätsmerkmal. Die Verarbeitung sensibler Mieterdaten (Bonität, persönliche Verhältnisse) erfordert höchste Sicherheitsstandards, die durch lokale Serverstrukturen und Compliance-konforme Prozesse gewährleistet werden.

Fazit: Mehr als nur Software – ein Kulturwandel

Die Einführung einer Lösung wie polyEstate One ist mehr als ein IT-Projekt. Es ist ein Schritt hin zu einer modernen Servicekultur in der Wohnungswirtschaft.

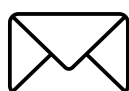
- Für den Mitarbeiter: Befreiung von repetitiven Routineaufgaben und Fokus auf wertschöpfende Tätigkeiten.
- Für das Unternehmen: Reduktion von Leerstandskosten, Steigerung der Datenqualität und Revisionsicherheit.
- Für den Kunden: Eine schnelle, transparente und zeitgemäße "Customer Journey".

In einem Markt, der zunehmend von Fachkräftemangel auf Vermieterseite und hohem Druck auf Mieterseite geprägt ist, wird technologische Assistenz vom "Nice-to-have" zum unverzichtbaren Wettbewerbsfaktor. Wer seine Prozesse heute nicht digital durchgängig gestaltet, sieht sich morgen mit enormem Verwaltungsaufwand konfrontiert. Systeme wie polyEstate One liefern den Bauplan für die moderne Immobilienverwaltung.

Als Partner von polyEstate begleitet Conresult die Implementierung dieser Technologien. Freuen Sie sich auf den Praxistest: In einem der nächsten Magazine werden wir detaillierte Einblicke in ein realisiertes Kundenprojekt geben.



Markus Saxen
Vorstand
+49 2324 91 987 0



Leistung neu definieren

Ein Impuls für eine zeitgemäße Arbeitskultur in der Immobilienwirtschaft



Die Immobilienbranche ist kein „Nine-to-Five“-Geschäft. Versammlungen am Abend, dringende Ortstermine oder unvorhersehbare Ereignisse gehören zum Alltag. Doch gerade weil die Anforderungen so hoch sind, lohnt sich ein kritischer Blick auf unsere Arbeitskultur: Ist die Anzahl der Stunden wirklich noch der beste Indikator für Engagement und Erfolg? Ein aktueller Beitrag von Arbeits-ABC.de regt dazu an, den Fokus von der Anwesenheit auf das Ergebnis zu lenken – eine Chance für unsere Branche, sich neu aufzustellen.

In vielen Immobilienunternehmen gilt Einsatzbereitschaft als das höchste Gut. Wer viel da ist, gilt als verlässlich. Das ist historisch gewachsen und oft auch gut gemeint: Man will für den Kunden da sein. Doch ein interessanter Artikel auf Arbeits-ABC.de hebt hervor, dass wir Gefahr laufen, „Zeit“ mit „Leistung“ zu verwechseln. Die Kernaussage: Wer ständig Überstunden macht, ist nicht zwangsläufig produktiver – oft leidet sogar die Qualität oder die Kreativität unter der Dauerbelastung.

Für die Immobilienwirtschaft, die traditionell sehr präsenzorientiert ist, bietet dieser Gedanke keinen Anlass zur Kritik, sondern eine Einladung zum Dialog: Wie können wir Leistung so definieren, dass sie dem Unternehmen dient und gleichzeitig die Mitarbeiter langfristig gesund hält?

Ein Plädoyer für Ergebnisorientierung statt Anwesenheitskult

Niemand bestreitet, dass in der Verwaltung oder im Asset Management Phasen hoher Belastung auftreten. Die Jahresabrechnung, der Transaktionsabschluss oder die Fertigstellung eines Neubaus verlangen vollen Einsatz. Die These der Quelle ist jedoch: Wenn der Ausnahmezustand zur Regel wird und der späte Feierabend zum ungeschriebenen Gesetz, verlieren wir an Effizienz.

Es geht nicht darum, weniger zu arbeiten, sondern die richtige Arbeit in den Mittelpunkt zu stellen. Ein Mitarbeiter, der dank guter Organisation seine Objekte im Griff hat und pünktlich gehen kann, leistet für das Unternehmen genauso viel – wenn nicht mehr – als jemand, der bis in den Abend hinein Reibungsverluste kompensiert.



Neue Perspektiven für Führungskräfte und Entscheider

Wenn wir diesen Impuls aufgreifen, ergeben sich spannende Fragestellungen, die weit über das Thema „Überstunden“ hinausgehen und echte strategische Potenziale bergen:

Wie messen wir Qualität in der Verwaltung? Bislang ist die „Erreichbarkeit“ oft das wichtigste Kriterium. Aber wäre es nicht an der Zeit, qualitative KPIs stärker zu gewichten?

Ein Immobilienkaufmann, der durch vorausschauende Kommunikation Konflikte in einer WEG löst, bevor sie entstehen, spart dem Unternehmen langfristig Zeit und Geld. Diese „unsichtbare“ Leistung lässt sich nicht in Stunden auf dem Stundenzettel messen, ist aber der wahre Werttreiber. Wir müssen Wege finden, diese Effizienz zu sehen und zu belohnen.

Was können wir vom Vertrieb lernen – und was besser machen? Im Maklergeschäft ist die Ergebnisorientierung Alltag. Hier zählt der Abschluss, nicht die Bürozeit. Können wir Elemente dieser Freiheit auf die Verwaltung übertragen? Zum Beispiel durch Zielvereinbarungen statt starrer Arbeitszeiten? Die Herausforderung dabei: Wir müssen sicherstellen, dass diese Freiheit nicht zu einer Entgrenzung führt, bei der sich Mitarbeiter selbst ausbeuten. Die Kunst liegt darin, Autonomie zu gewähren, ohne die Fürsorgepflicht zu vernachlässigen.

Digitalisierung als Entlastung, nicht als Beschleuniger. Oft führt neue Software dazu, dass wir noch mehr in die gleiche Zeit packen. Der Artikel regt indirekt dazu an, Technologie anders zu nutzen: Als Werkzeug, das Freiräume schafft. Wenn KI die Standard-Mails beantwortet und das Portal die Dokumente verteilt, sollte die gewonnene Zeit nicht sofort wieder verplant werden. Sie könnte als Puffer dienen, um Stress zu reduzieren und Raum für strategische Überlegungen zu schaffen. Das steigert die Arbeitszufriedenheit enorm.

Der „War for Talents“ als Treiber

Warum ist dieses Umdenken gerade jetzt wichtig? Jüngere Generationen, die jetzt in den Arbeitsmarkt eintreten, hinterfragen traditionelle Modelle. Sie sind leistungsbereit, wollen aber Sinn und Ergebnisse sehen, kein „Absitzen“ von Zeit.

Ein Unternehmen, das signalisiert: „Wir vertrauen darauf, dass du deine Ziele erreichst, egal ob du um 16:00 oder 18:00 Uhr gehst“, hat im Recruiting einen massiven Wettbewerbsvorteil.

Es geht um eine Kultur des Vertrauens.

Fazit: Mut zur Lücke

Der Artikel von Arbeits-ABC erinnert uns daran, dass Zeit eine begrenzte Ressource ist. Für die Immobilienwirtschaft bedeutet das: Wir sollten den Mut haben, alte Glaubenssätze zu hinterfragen. Überstunden werden sich in unserer dynamischen Branche nie ganz vermeiden lassen – aber sie sollten nicht das Maß aller Dinge sein.

Leistung an der Zufriedenheit unserer Kunden, der Qualität unserer Objekte und der Gesundheit unserer Teams zu messen, ist der modernere und nachhaltigere Weg zum Erfolg.

Quelle: Arbeits-ABC.de, „Überstunden: Zeit ist kein Maßstab für Leistung“, abgerufen unter: <https://arbeits-abc.de/ueberstunden-zeit-kein-massstab-fuer-leistung/>

AppRE Spezial

Ihr direkter Draht zu allen Updates und Innovationen



Ab Anfang 2026 sorgt ein neues Kundeninformationsmedium für bessere Transparenz und effizientere Nutzung unserer AppRE-Anwendungen.

Die Digitalisierung der Immobilienbranche schreitet rasant voran. Anwendungen werden komplexer, Updates häufiger und die Möglichkeiten zur Prozessoptimierung vielfältiger. Wer als Anwender Schritt halten will, braucht nicht nur eine leistungsstarke Software, sondern vor allem eines: Information.

Genau hier setzen wir mit unserer neuesten Initiative an. Wir freuen uns, den Start von "AppRE Spezial" für Anfang 2026 anzukündigen.

Mehr als nur ein Newsletter

Mit "AppRE Spezial" bieten wir ein eigenes Format, das weit über herkömmliche Produkt-Newsletter hinausgeht. Das Ziel ist klar definiert: Wir möchten sicherstellen, dass Sie als Nutzer unserer AppRE-Produktfamilie keine Neuerung verpassen und das volle Potenzial Ihrer Software ausschöpfen können.

Oft werden hilfreiche Features im Arbeitsalltag übersehen, weil sie in allgemeinen Release-Notes untergehen. "AppRE Spezial" schließt diese Lücke. Das System informiert Sie proaktiv per E-Mail – kompakt, verständlich und praxisnah.

Was "AppRE Spezial" bietet:

- Release-Highlights: Erfahren Sie sofort, wenn neue Versionen verfügbar sind und welche konkreten Vorteile diese für Ihr Controlling haben.
- Feature-Deep-Dives: Wir stellen einzelne Funktionen im Detail vor und zeigen Best-Practice-Beispiele für die direkte Anwendung.
- Roadmap-Einblicke: Erhalten Sie exklusive Ausblicke auf geplante Weiterentwicklungen und gestalten Sie die Zukunft von AppRE mit.

Startschuss Anfang 2026

Im ersten Quartal 2026 werden wir den Verteiler für "AppRE Spezial" öffnen. Für unsere Bestandskunden bedeutet das: Weniger Suchen nach Funktionen, mehr Effizienz im Tagesgeschäft und die Sicherheit, immer mit der aktuellsten Technologie zu arbeiten.

Wir verstehen unsere Software nicht als statisches Produkt, sondern als dynamischen Service. Mit "AppRE Spezial" rücken wir noch näher an Sie heran, um gemeinsam die Herausforderungen unserer Branche zu meistern.

Weihnachtliche Grüße aus Dortmund

Wo der größte Weihnachtsbaum der Welt strahlt und das Ruhrgebiet sein Herz öffnet



Stellen Sie sich vor, Sie biegen um die Ecke am Hansaplatz, der Duft von gebrannten Mandeln, westfälischem Grillschinken und Glühwein steigt Ihnen in die Nase – und dann stehen Sie vor ihm. Er ist riesig. Er ist grün. Und er leuchtet so hell, dass der graue Dezemberhimmel für einen Moment vergessen ist. Willkommen in der Weihnachtsstadt Dortmund.

Wenn wir aus Dortmund "Weihnachtsgrüße" senden, dann meinen wir das wörtlich groß. Denn hier steht nicht irgendein Baum. Hier steht der größte Weihnachtsbaum der Welt.

Ein grüner Gigant der Superlative

Er ist das unangefochtene Wahrzeichen des Dortmunder Weihnachtsmarktes und ein technisches Meisterwerk, das jedes Jahr aufs Neue fasziniert. Mit einer stolzen Höhe von 45 Metern überragt er die umliegenden Gebäude und dient als leuchtender Kompass im Gewühl der rund 300 Stände.

Was viele Besucher auf den ersten Blick gar nicht ahnen: Dieser Koloss ist kein einzelner Baum, den man einfach im Wald gefällt hat. Es ist ein kunstvolles Puzzle. In einem gigantischen Stahlgerüst werden rund 1.000 bis 1.700 einzelne Rotfichten (extra für diesen Zweck in nachhaltiger Forstwirtschaft im Sauerland gepflanzt) so arrangiert, dass sie wie ein einziger, majestätischer Baum wirken.

Sobald die Dämmerung einsetzt, geschieht die eigentliche Magie. Über 48.000 LEDs und tausende Ornamente tauchen den Platz in ein warmes Lichtermeer. Und ganz oben, fast schon in den Wolken, wacht ein vier Meter großer Engel über das geschäftige Treiben. Es ist dieser Anblick, der jeden Betrachter kurz innehalten lässt.



Mehr als nur ein Baum: Ein Labyrinth aus Lichtern

Doch der Baum ist nur das Herzstück eines riesigen Organismus. Der Dortmunder Weihnachtsmarkt gehört zu den größten und beliebtesten in ganz Deutschland. Er schlängelt sich durch die Innenstadt, vom Hansaplatz über den Alten Markt bis hin zur Petrikerche.

Das Besondere hier ist die Mischung: Sie finden traditionelles Handwerk, wo Glasbläser und Kerzenmacher ihre Kunst zeigen, direkt neben modernen Ständen mit ausgefallenen Geschenkideen. Es ist laut, es ist voll, aber es ist vor allem eins: herzlich. Hier kommt das Ruhrgebiet zusammen. Man steht an den Stehtischen, die Hände um den jährlich neu gestalteten Glühweinbecher geklammert, und kommt ins Gespräch.

Kulinarische Grüße aus dem Pott

Ein Besuch in Dortmund wäre nicht komplett ohne die kulinarischen Klassiker. Vergessen Sie für einen Abend die Kalorien. Ob der berühmte Dortmunder Salzkuchen, deftige Reibekuchen oder die klassische Currywurst – hier schmeckt Weihnachten herzhaft und ehrlich.

Fazit: Ein Muss für die Adventszeit

Wenn Sie dieses Jahr einen Weihnachtsmarkt besuchen möchten, dann lassen Sie es diesen sein. Nicht nur wegen der Rekorde und der Zahlen. Sondern wegen des Moments, wenn Sie unter diesem 45 Meter hohen Lichterwunder stehen, nach oben schauen und spüren: Jetzt ist wirklich Weihnachten.



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

