

Ausgabe 7 Dezember 2021

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

GEWERBEIMMOBILIEN-
VERWALTUNG IN DIGITALEN
ZEITEN

MDKS &
CONRESULT

DIGITALISIERUNGSLÖSUNGEN
NEU GEDACHT

DER CONRESULT
WEBSITE-RELAUNCH

INHALT

03

DIGITALISIERUNGSLÖSUNGEN NEU GEDACHT

Offene Schnittstellenlösungen und umfangreiche Partnernetzwerke bieten Wohnungsunternehmen Systemfreiheit. Ein Interview mit Jörg Busam, Vorstandsmitglied der Dr. Klein WoWi Digital AG

07

GEWERBEIMMOBILIENVERWALTUNG IN DIGITALEN ZEITEN

mit dem ERP-System RELion von Aareon

10

MDKS UND CONRESULT

Nachhaltige Geschäftsbeziehung unter Partnern ist nicht nur der gemeinsame Verkauf von Produkten und Dienstleistungen

12

DER CONRESULT WEBSITE-RELAUNCH

Zeitgemäß ins Jahr 2022 ...

Erläuterungen



Klickbarer themenbezogener Link



Video-Link



Webinar

Vorwort

Werte Leser*innen,

ein weiteres Corona-Jahr neigt sich dem Ende und aktuelle Entwicklungen die Pandemie betreffend lassen uns nicht unbedingt in Adventsstimmung verfallen. Wir könnten, nein - wir müssen dennoch positiv bleiben, handeln und denken. Neben der Tatsache, dass die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bisher gut durch die Krise gekommen ist, sollten auch privat die Zeichen auf (Vor-)Freude stehen. Das Weihnachtsfest ist, wie kein anderer Feiertag im Jahr, prädestiniert dafür sich zu besinnen sowie das vergangene Jahr Revue passieren zu lassen.

Im Jahr 2021 und auch schon im Jahr 2020 haben wir Ihnen verschiedene ERP-Systeme in unseren CR Magazinen vorgestellt. In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen die ERP-Software RELion präsentieren. Als unabhängig am Markt agierendes Beratungsunternehmen beobachten wir Softwaretrends und wollen regelmäßig über interessante Lösungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft berichten. Passend dazu möchte ich Ihnen den Artikel zur Unternehmensentwicklung von Dr. Klein ankündigen. Im Interview sprach ich mit Herrn Jörg Busam (Vorstandsmitglied und Leiter Vertrieb der Dr. Klein Wowi Digital AG).

Außerdem möchten wir Ihnen unseren Partner MDKS vorstellen, der u. a. fachkundige Beratung bei der Einführung von Microsoft® Teams anbietet.

Es ist mal wieder Zeit für einen Webseiten-Relaunch. Lassen Sie sich überraschen und „klicken“ Sie mal vorbei.

Ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches, gesundes und coronafreies Jahr 2022 wünscht Ihnen das gesamte CR-Team.

Nun wünsche ich Ihnen viel Freude mit der aktuellen Ausgabe unseres CR Magazins.

Ihr
Marcus Schmidt



Digitalisierungslösungen neu gedacht

Offene Schnittstellenlösungen und umfangreiche Partnernetzwerke bieten Wohnungsunternehmen Systemfreiheit

Herr Jörg Busam, Vorstandsmitglied der Dr. Klein WoWi Digital AG, im Interview mit der Conresult:



Herr Busam, seit einigen Jahren wird der Wohnungswirtschaft auf allen möglichen Kommunikationswegen die Notwendigkeit einer digitalen Transformation vor Augen geführt. Doch meines Wissens haben Wohnungsunternehmen bereits heute eine Vielzahl von IT-Lösungen im Einsatz. Ist das eine mediale Themenreiterei oder der Gipfel ausgeklügelter Marketingkonzepte von Systemanbietern?



Zeit ist Geld und Intransparenz kostet Geld. Wer heutzutage nicht so aufgestellt ist, Informationen zeitnah digital zu extrahieren und diese in Verbindung mit weiteren Daten zu bringen und auszuwerten, ist nicht zukunftsfähig und den wirtschaftlichen Anforderungen nicht gewachsen. Diese Anforderungen werden sowohl von Mitarbeitern, Mietern, diversen Geschäftspartnern wie Handwerkern, Banken und Versicherungen als auch durch gesetzliche Regularien eingefordert. Das Thema Arbeitgeberattraktivität spielt inzwischen eine ebenso große Rolle, denn junge Nachwuchskräfte möchten mit modernen und zeitgemäßen Systemen effizient und prozessoptimiert arbeiten.



Die meisten Wohnungsunternehmen dürften Dr. Klein Wowi wohl seit Jahrzehnten aus dem Finanzierungskontext kennen. Sie sagen, dass Sie wesentliche Bedarfe der Wohnungswirtschaft bezüglich ihrer IT-Anforderungen herausgearbeitet und in Ihre WOWI-Produktwelt haben einfließen lassen. Was sind das für Bedarfe?



Ja, finanzwirtschaftliche Beratung gibt es bei uns schon seit fast 70 Jahren. Aber wir wollen auch im Thema Digitalisierung Vorreiter und Unterstützer für unsere Kunden sein. Die Wohnungswirtschaft möchte, dass die IT-Lösungen, die sie für die Abbildung ihrer Geschäftsprozesse benötigt, miteinander interagieren. Also ein Datenaustausch möglich ist, ohne zeitliche oder finanzielle Ressourcen für die Entwicklung von Schnittstellen aufwenden zu müssen oder dass Daten doppelt gepflegt werden müssen. Häufig hören wir, dass sich Anbieter nur auf ausgesuchte IT-Lösungen konzentrieren und somit dem Anwender nicht die freie Wahl überlassen.



Was ist Ihre Lösung und was machen sie anders?



Wir betrachten grundsätzlich die gesamte Systemlandschaft des Kunden, sozusagen das IT-Ökosystem mit all den Besonderheiten und speziellen Bedürfnissen. In der Regel erarbeiten wir mit dem Wohnungsunternehmen gemeinsam eine ganzheitliche oder aktualisierte Digitalisierungsstrategie. Empfehlenswert sind IT-Lösungen mit offenen Schnittstellenkonzepten, die es der Wohnungswirtschaft ermöglichen, die für sie richtigen und wichtigen IT-Lösungen anzubinden. Alleinstehende Lösungen, die nicht mit anderen vorhandenen Systemen in Datenaustausch gehen, sind nicht zukunftsfähig. Mit WOWIPORT, dem webbasierten ERP-System von Dr. Klein Wowi, wird beispielsweise das zukunftsfähige offene Schnittstellenkonzept OPEN WOWI geboten. Weitere IT-Lösungen können per modernster Technologie an WOWIPORT angebunden werden, wir übernehmen dabei das Schnittstellenmanagement inkl. Kommunikation. Der Kunde hat somit eine gute Transparenz, wie seine Wunschlösungen mit WOWIPORT verbunden werden können.



Es gibt ja eine Vielzahl an wichtigen IT-Systemen, für die Schnittstellen geboten werden müssen. Wie machen Sie das?



Damit diese eben erwähnten standardisierten, offenen Schnittstellen im Bedarfsfall zeitnah an die Systeme angeschlossen werden können, pflegt die Dr. Klein Wowi Digital AG ein ausgesprochen ehrgeiziges Partnermanagement. Die Verbindungen zu für die Wohnungswirtschaft strategisch wichtigen Produktpartnern werden gepflegt und Kooperationen geschaffen. Diese Offenheit, stetig weitere für die Wowi interessante Partner anzubinden und als Zusatzsysteme nutzbar zu machen, sehen wir als Produkthanbieter von WOWIPORT als einzigartig an. Bislang sind beispielsweise Partner für

- Dokumentenmanagement
- Rechnungswesen
- Controlling auf Basis von BI-Technologie
- Gebäudemanagement
- Portallösungen für die technischen Prozesse
- Vermietungs- und Vermarktungslösungen

angebunden. Der Kunde bestimmt somit selbst, wie umfangreich sein WOWIPORT-Ökosystem sein soll: von XS bis XL ist alles möglich – und das mit unterschiedlichen Partnersystemen.



Was sind Ihre Zukunftsvisionen und woran arbeiten Sie aktuell bei Dr. Klein Wowi Digital?



Über allem steht unser Ziel „Der Digitalisierungspartner für die Wohnungswirtschaft“ zu sein. Um das zu erreichen, möchten wir gemeinsam mit dem jeweiligen Wohnungsunternehmen die für sie richtige Digitalisierungsstrategie erarbeiten, denn die Strategieberatung und Ausarbeitung ist erfahrungsgemäß eine ganz wesentliche Vorarbeit. Darauf ausgerichtet finden wir die für das Wohnungsunternehmen passenden IT-Lösungen und berücksichtigen bei der Einführung die Befähigung aller Mitarbeiter. Das offene Schnittstellenkonzept, unser bereits umfangreiches Partnermanagement sowie unsere jahrzehntelangen Erfahrungen im Managen komplexer Projekte sind dafür eine hervorragende Basis. Ein festes Team betreut den Kunden von Anfang an - bei Umstellung, Schulung und während des Betriebs.

Unsere technischen Visionen orientieren sich an einer stetig größer werdenden Offenheit des digitalen Ökosystems von WOWI PORT. So soll WOWI PORT auch für Dritte wie beispielsweise Handwerker, Mieter, Eigentümer, Abrechner oder externe Verwaltungen geöffnet werden.

Unter dem Arbeitstitel „WOWI GREEN“ werden die Themen Dekarbonisierung und Klimaziel-Optimierung vorangetrieben. Auswertungsoptimierungen und die Umsetzung der EED HKVO Prozesse zur monatlichen Verbrauchsdatenauskunft sowie die Automatisierung von Workflows stehen im Fokus unserer Produktentwicklung.

Weitere Themen, die unter anderem bereits eingeplant sind:

- Unterstützung unserer Kunden bei der Zensus-Gebäude- und Wohnungszählung 2022
- Optionale 2-Faktor Authentisierung alternativ mit FIDO2 oder Authenticator
- Von zuhause aus mobil mit WOWI PORT

Digitalisierung soll Leichtigkeit im beruflichen Alltag ermöglichen. Das treibt unsere Produktplanung und die Entwicklung an. Getreu unserer Leitidee „Gemeinsam Zukunft denken“.



Über Dr. Klein Wowi

Ihren Ursprung hat Dr. Klein Wowi in der 1954 gegründeten Dr. Klein & Co. AG. Inzwischen ist Dr. Klein Wowi seit fast 70 Jahren am wohnungswirtschaftlichen Markt als Dienstleister für Finanz- und Versicherungsthemen vielen Wohnungsunternehmen bekannt.

Die Digitalisierungsteams der Dr. Klein Wowi Welt sind seit 2019 unter der neuen Firmierung Dr. Klein Wowi Digital AG gebündelt. Dabei wurden die Beratungskompetenz der seit 1991 am wohnungswirtschaftlichen Markt agierenden ICS GmbH sowie die Entwicklungskompetenz der 1999 gegründeten FIO Systems AG integriert. Die FIO Systems AG hatte als Vorreiter auf die Entwicklung von webbasierten Lösungen gesetzt und so früh die Grundlage für WOWI PORT geschaffen.

Alle Finanz- sowie Versicherungsthemen mit den dazugehörigen IT-Lösungen sind seit 2019 in der Dr. Klein Wowi Finanz AG konzentriert.

Das Ziel beider Dr. Klein Wowi Gesellschaften ist es, gemeinsam mit den wohnungswirtschaftlichen Kunden die Zukunft für bezahlbares Wohnen zu gestalten.



Jörg Busam ist Vorstandsmitglied und Leiter Vertrieb der Dr. Klein Wowi Digital AG

Gewerbeimmobilienverwaltung in digitalen Zeiten – mit dem ERP-System RELion von Aareon

Vom Bürogebäude bis zum Co-Working-Space, vom Ladengeschäft bis zum Einkaufszentrum, vom Lagerhaus bis zum Logistikzentrum: Gewerbeimmobilien sind vielfältig. Entsprechend komplex ist der Verwaltungsaufwand, der mit der richtigen Software jedoch gut zu bewältigen ist.

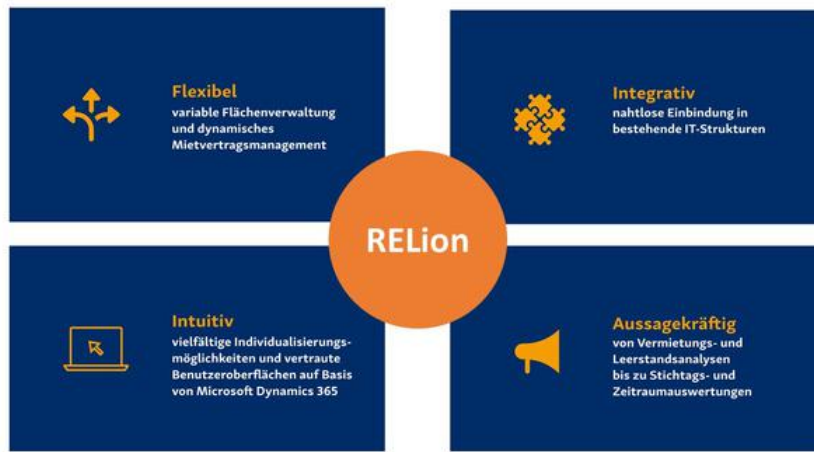
Den Kern bildet ein ERP-System, das auf die Besonderheiten gewerblicher Immobilien zugeschnitten ist. Nur eine solide Basis von Stamm- und Vertragsdaten sichert ein konsistentes Berichtswesen. Eine variable Flächenverwaltung, ein Mietvertragsmanagement mit Options-, Verlängerungs- und Kündigungsregeln, Index- und Umsatzmietvereinbarungen sollten einfach und integriert abgebildet werden können. Die Trennung von umsatzsteuerlicher Bewertung der Flächen und Nutzungsart ist besonders wichtig, damit sowohl die Belange der Finanzbuchhaltung als auch des Bestandsmanagements erfüllt sind.

Mischobjekte, die sowohl Wohn- als auch Gewerbeanteile haben, werden mehr und mehr zur Norm. Damit treffen regulatorisch eingeschränkte Bedingungen der Wohnraumverträge auf freie Vertragsklauseln aus dem Gewerbebestand. Nebenkosten müssen integriert und unter Berücksichtigung von individuellen Verteilungsregeln und Ausschlüssen sowie der umsatzsteuerlichen Bewertung der Fläche abgerechnet werden können.

ERP-Software als Basis für die professionelle Immobilienverwaltung

Das ERP-System RELion von Aareon, auf Basis von Microsoft® Dynamics 365 Business Central, ist auf die genannten Verwaltungsanforderungen für Gewerbe- und Mischbestände ausgerichtet. Alle immobilienwirtschaftlichen Funktionen in RELion sind unter einer Browser-Oberfläche integriert und nutzen die testierte Finanzbuchhaltung. Auf dieser Grundlage entstehen aussagefähige Finanzberichte, Forderungsanalysen und Budgetüberwachungen. Zusätzlich bietet der Microsoft®-Standard eine vertraute Benutzeroberfläche mit vielfältigen Individualisierungsmöglichkeiten für den Anwender sowie eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Software. Regelmäßige Updates sorgen dafür, dass das ERP-System stets dem aktuellen Stand der Technik entspricht und über Schnittstellen nahtlos an weitere Microsoft®-Produkte angebunden werden kann.

Die eingesetzte Software stellt lediglich die Grundlage dar, wenn es darum geht, die Verwaltungsprozesse auf zukunftsfähige Beine zu stellen und die Steigerung der Wirtschaftlichkeit sowie die Pflege und Wertsicherung des Immobilienbestands zu garantieren.



Die Chancen der Digitalisierung für sich nutzen

Der Digitalisierungstrend ist allgegenwärtig. Welche Tragweite das Thema hat, ist der Immobilienbranche bewusst. So sagten im Rahmen der 6. Digitalisierungsstudie* von EY Real Estate und dem Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) mehr als 90 Prozent der Befragten, dass die Automatisierung durch digitale Technologie langfristig die Existenz von Unternehmen in der Immobilienwirtschaft sichere.

Doch die Digitalisierung einer gesamten Branche geschieht nicht über Nacht und die Investitionen in Digitalisierungsmaßnahmen sind eher gering: Mehr als 50 Prozent der befragten Unternehmen investieren 2021 nur zwischen 1 und 5 Prozent ihres Jahresumsatzes in entsprechende Maßnahmen. Ein Treiber der Digitalisierung war und ist die Corona-Pandemie. Rund 70 Prozent der Befragten nahmen diese zum Anlass, sich zukünftig stärker mit der Digitalisierung im eigenen Unternehmen auseinanderzusetzen.

Automatisierte Prozesse sorgen für mehr Wertschöpfung

Bei der Investition in Digitalisierung gibt es demnach Luft nach oben. Weitgehende Einigkeit herrscht bei der Frage, in welche Maßnahmen investiert werden soll. Den größten Vorteil verspricht man sich von der Optimierung der Geschäftsprozesse und der Generierung von Daten.

Ein naheliegender und häufig gewählter erster Schritt ist die Digitalisierung von Dokumenten. Dies reduziert Suchzeiten und macht Informationen ortsunabhängig verfügbar. Wichtig ist die nahtlose Einbindung in die laufenden Verwaltungsprozesse. Eingehende Dokumente werden mit den Verwaltungsdaten verknüpft, ausgehende Dokumente automatisch im Archiv abgelegt. So sind alle Informationen nur einen Mausklick entfernt.

Ein digitales Archiv kann mehr als nur die Aktenablage. In Verbindung mit einem intelligenten Rechnungsworkflow entsteht ein digitaler Prozess, der vom Rechnungseingang über die Kontierung und Genehmigung bis zur Zahlung alle Prozessschritte abbildet. Mitarbeiter können so entlastet werden, um sich vermehrt wertschöpfenden Tätigkeiten widmen zu können.

Dies sind nur zwei Beispiele für die Digitalisierung von Prozessen. Jedes Unternehmen wird diesbezüglich andere Schwerpunkte setzen. Daher sehen wir die Zukunft in der Vernetzung unterschiedlichster Systeme und Lösungen mit der ERP-Software als Kernanwendung. Aus diesem Grund ist RELion integraler Bestandteil des digitalen Lösungsportfolios der Aareon Smart World. Sukzessive werden Assistenten verfügbar sein, die auf Basis von künstlicher Intelligenz und Machine Learning Anwender unterstützen und entlasten.

Aussagekräftige Daten ermöglichen fundierte Entscheidungen

Jedes ERP-System wird von Tag zu Tag wertvoller, weil es Informationen sammelt, die für Analysen und Prognosen genutzt werden können. Dabei spielt die Datenqualität eine entscheidende Rolle. Integrierte Systeme nutzen eine gemeinsame Datenbasis und stellen so die Konsistenz der Daten sicher. Ein unschätzbare Vorteil für ein valides Berichtswesen in Richtung Eigentümer und andere Stakeholder.

Jede manuelle Übertragung oder Speicherung in unterschiedlichen Systemen führt zu Mehraufwand und birgt Fehlerpotenziale.

RELion sorgt dafür, dass alle erhobenen Daten zentral in einer Software zusammenlaufen und direkt zur Verfügung stehen: von Objekt- und Bestandsdaten über Vertragsdaten mit Mietern, Partnern, Lieferanten und Dienstleistern bis zu Daten rund um Wartung, Instandhaltung und Schadensbehebung – und natürlich die komplette Buchhaltung.

Die Auswertung erfolgt entweder direkt in RELion durch vordefinierte Reports oder über das Geschäftsanalyse-Tool Microsoft® Power-BI. Mit den zahlreichen Standardreports steht sofort ein aussagefähiges Berichtswesen zur Verfügung – sowohl im Bestandsmanagement mit Vermietungs- und Lernstandsanalysen, Miethöhen und Vertragslaufzeiten als auch im Rechnungswesen mit umfassenden Stichtags- und Zeitraumauswertungen. Die Berichte lassen sich als PDF speichern oder nach Microsoft® Excel exportieren.

In Zukunft sind weitere Datenquellen geplant. Sensordaten der Haustechnik sollen für Ausfallprognosen oder zur Verbrauchsoptimierung genutzt werden. Zusätzliche Services wie Car-Sharing oder Co-Working erweitern das Leistungsspektrum der Immobilie und müssen ebenfalls verwaltet und abgerechnet werden.

Weiterführende Informationen finden Sie hier



*Für die Studie wurden im Sommer 2021 rund 220 Mitarbeitende sowohl von privatwirtschaftlichen als auch öffentlichen Unternehmen mit Bezug zu Immobilien befragt.

MDkS und Conresult

Nachhaltige Geschäftsbeziehung unter Partnern ist nicht nur der gemeinsame Verkauf von Produkten und Dienstleistungen an Endkunden

Ein gemeinsamer Unternehmenszweck der Conresult GmbH und der MDkS UG ist es Geschäftspartnern und Kunden hochaktuelle Lösungen bereitzustellen, die dabei helfen schnell und fundiert Entscheidungen zu treffen. Fachkundige Beratung ist darin selbstverständlich inbegriffen.

Die langjährige Verbindung zwischen MDkS und Conresult ist jedoch mehr. Viele Erkenntnisse aus gemeinsamen Gesprächen werden gegenseitig genutzt, um die daraus gewonnenen Einsichten in Beratungen mit Kunden einfließen zu lassen. Speziell zu den Themen „Effiziente Datennutzung“ und „Sinnvoller Einsatz von BI“ auf der einen Seite und „Immobilienwirtschaftliche Geschäftsprozesse“ auf der anderen Seite haben geholfen, ein gemeinsames Verständnis für die Wohnungswirtschaft zu entwickeln.

War es in den letzten Jahren vor allem wichtig, die beteiligten, operativen Systeme in zentrale Dashboards an einem Arbeitsplatzrechner im Büro zusammenzuführen (über die Plattform QlikView), liegen die Herausforderungen in Zukunft vermehrt darin, „Remote Work“ zu unterstützen, also die dezentrale Verfügbarkeit (Information Anywhere & Anytime) von Informationen zu gewährleisten und diese noch stärker in die ganzheitlichen Arbeitsprozesse zu integrieren (z. B. über die Plattformen QlikSense® mit Microsoft® Teams).



Die vor allem durch die Pandemie hervorgerufenen Veränderungen der letzten 2 Jahre machen es erforderlich, dass viele Arbeitsprozesse neu gedacht werden müssen – nicht zuletzt deshalb, weil in hohem Maße dezentral gearbeitet werden muss. In dieser neuen Konstellation wurden nahezu alle Unternehmen mit der Einführung von sogenannten Collaboration Tools, wie Microsoft® Teams oder vergleichbaren Lösungen konfrontiert. Es gab und gibt wenig geplante Projekte; diese Situation ist über alle Unternehmen buchstäblich über Nacht hereingebrochen.

Die damit verbundenen Herausforderungen sind vielfältig, bieten jedoch auch Chancen.

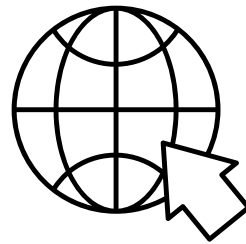
Conresult und MDkS wollen diese Chancen gemeinsam nutzen, um Interessenten, Kunden und Partnern bei den alten und den neuen Herausforderungen angepasste Lösungen bereitzustellen.

Dies geschieht mit Unterstützung des Technologielieferanten Qlik, der es ermöglicht, vorhandene QlikView® Umgebungen* durch die neue Plattform QlikSense® zu ergänzen. Im Rahmen eines AMP genannten Programms des Herstellers wird es Unternehmen einfach gemacht, bisherige Anwendungen und den damit verbundenen Nutzen auf neue Anforderungen und Herausforderungen anzupassen.

Des Weiteren besteht die Möglichkeit geplante und/oder bereits begonnene Einführungen von Microsoft® Teams nicht nur zu begleiten und zu unterstützen, sondern zusätzlich beide Lösungen (QlikSense® und Microsoft® Teams) so miteinander zu verbinden, dass Erkenntnisse nicht nur schnell gewonnen, sondern auch nahtlos in die Systemlandschaft und somit in die Kerngeschäftsprozesse integriert werden können.

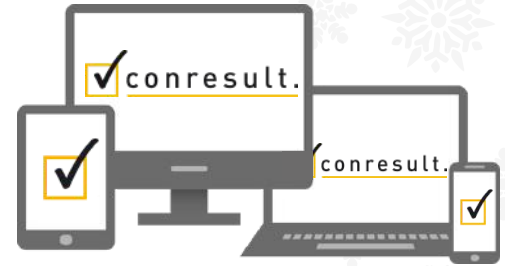
*QlikView® stellt die Basis des Conresult Produktes AppRE Controlling dar. 

Die MDkS UG (Haftungsbeschränkt) wurde Ende des Jahres 2020 gegründet und führt seit Anfang 2021 die zwischen der Conresult GmbH und Herrn Henning Wolter, Unternehmer aus Grevenbroich (NRW), bestehende, langjährige, erfolgreiche und verlässliche Geschäftsbeziehung im Bereich Business Intelligence auf Basis von Software des Herstellers Qlik, fort.



Der Conresult Website-Relaunch

Zeitgemäß ins Jahr 2022 ...



Von Zeit zu Zeit muss sich jede Branche neu (er)finden. Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft stellt keine Ausnahme dar - Erstaunt haben wir Anfang Herbst dieses Jahres festgestellt, dass der letzte Website-Relaunch bereits vier Jahre her ist. Seitdem haben wir uns neuen Herausforderungen gestellt und uns intensiv den gewachsenen Anforderungen gewidmet.

Nach kurzer Orientierungsphase standen die wichtigsten Punkte für die Modernisierung der Webseite fest:

- Eine optimierte Benutzerführung einhergehend mit einer Verschlankeung der Seite inkl. der Fokussierung auf wesentliche Inhalte
- Eine verbesserte Kundenansprache sowie ein intuitiver Servicebereich für Bestands- und potenzielle Neukunden
- Die Möglichkeit der separierten Darstellung von Inhalten auf unterschiedlichen Ausgabegeräten

Das Ergebnis können Sie ab Januar 2022 wie gewohnt unter www.conresult.de sehen.

Einen ersten Vorgeschmack möchten wir Ihnen schon heute geben:



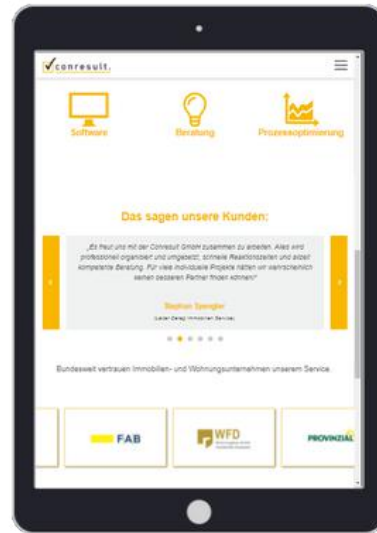
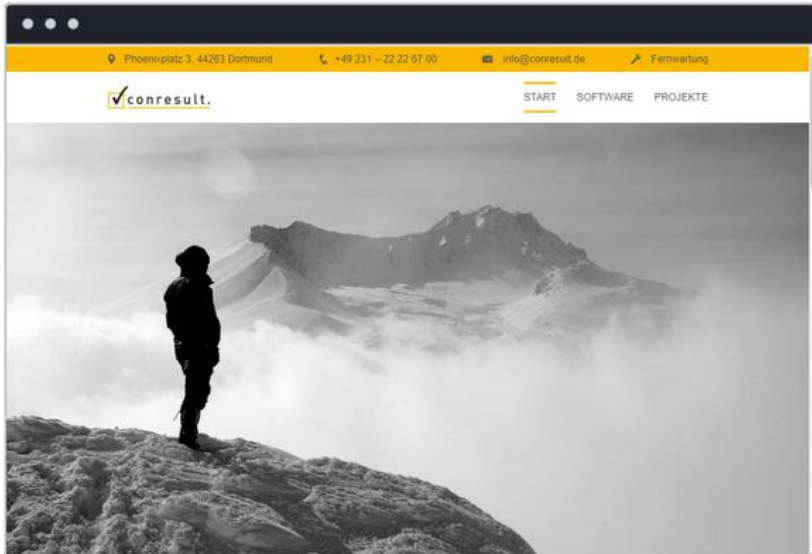
CR MAGAZIN

Tipps, Trends & Wissenwertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Als Abonnent bekommen Sie das CR Magazin ganz bequem viermal jährlich kostenlos per E-Mail zugestellt.

[Jetzt abonnieren](#)

[Archiv ansehen](#)



Einfach zu bedienen

Unsere AppRE Applikationen sind mit intuitiven Bedienoberflächen ausgestattet.



Mehr Zeit fürs Wesentliche

Sparen Sie wertvolle Zeit für die manuelle Aufbereitung von Zahlen und Kennziffern.



Individuell & flexibel

AppRE Applikationen sind spezifisch an Ihre Bedürfnisse anpassbar.



AppRE Controlling

Reporting, Controlling und Datenanalyse für die Wohnungswirtschaft



AppRE Planung

Planungs- und Controlling-Werkzeug für Wohnungs- und Immobilienunternehmen als ideale Ergänzung zum ERP-System



AppRE Risikomanagement

Identifikation, Analyse und Bewertung sowie Reporting von Unternehmensrisiken für alle Branchen

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 an info@conresult.de

