

Die Revolution hat begonnen

Digital Real Estate – Wie stark beeinflussen Cloud, Mobile und Big Data die Schweizer Hersteller von Immobiliensoftware? Eine Markterkundung bei Anbietern von ERP-, CRM- und Portfoliomanagement-Systemen.

Von Jörg Seifert, Bilder: PD



Der Einsatz digitaler Technologien gewinnt für die Schweizer Immobilienbranche zunehmend an Bedeutung.

Das Thema Digital Real Estate steht zunehmend höher im Kurs. Denn mit den weltweiten Entwicklungen hin zu Mobile, Cloud und Big Data kommt die IT-Frage mit Macht auch auf alle Immobilienunternehmen zu. Revolutionieren diese Megatrends momentan die Immobilienbranche in der Schweiz? Was ändert sich dadurch für die Hersteller von Enterprise-Resource-Planning-Software (ERP), Customer-Relationship-Management-Software (CRM) und Portfoliomanagement-Systemen (PMS)? Wir haben nachgefragt und untersucht, wie sich der Markt speziell in den genannten Segmenten entwickelt. Welche Kundenvorteile erarbeiten die Anbieter? Wie wirkt sich die Gesamtentwicklung auf ihre eigene Strategie aus? Welche nächsten Meilensteine stehen bevor und in welchem Zeitrahmen werden sich die Entwicklungen abspielen?

Die meisten Marktteilnehmer erleben das, was sich gerade im Bereich Informationstechnologie abspielt, als revolutionäre Entwicklung.

Ein radikaler Umbruch

«Ja, wir stehen mittendrin! Zu beachten sind dabei sicherlich technische Innovationen, wie etwa Anwendungen der Augmented Reality», sagt etwa ERP-Systemhersteller Mario Haller, Head of REM und Partner der Berner Garraio AG. «Diese warten jedoch noch auf ihren flächendeckenden Einsatz. Mittlerweile sind erprobte Anwendungen und Technologien nach den Prinzipien und Wirkmechanismen von Web 2.0 auf dem Markt. Diese werden nun entlang der Wertschöpfungskette vom Verkauf über die Bewirtschaftung bis zum Rückbau evolutionär entwickelt.» Auch

Thomas Höhener, CEO der Immopac AG aus Zürich, die Portfoliomanagement-Software herstellt, ist überzeugt: «Dieser Trend revolutioniert die Immobilienbranche. Insbesondere Systeme zur zwischenbetrieblichen Prozessintegration führen zu einer Veränderung von Geschäftsprozessen und haben damit das Potenzial, die Immobilienbranche nachhaltig zu prägen.» Für Lars Grose-nick, CEO des Kölner CRM-Herstellers Flowfact, betrifft die Digitalisierung die Immobilienbranche weltweit und damit selbstverständlich auch die Branche in der Schweiz. «Leistungsfähige, mobile Geräte sind allgegenwärtig. Informationen müssen jederzeit verfügbar und Ansprechpartner flexibler erreichbar sein.» «Vom Smart Home zum Smart Management wird immer mehr zum Schweizer Thema und der Einsatz moderner, digitaler Technologien gewinnt



«Ja, wir stehen mitten in einer Revolution!»

Mario Haller, Garaio AG, Bern

«Insbesondere Systeme zur zwischenbetrieblichen Prozessintegration haben das Potenzial, die Immobilienbranche nachhaltig zu prägen.»

Thomas Höhener, Immopac AG, Zürich



«Digitalisierung betrifft die Immobilienbranche weltweit und damit selbstverständlich auch die Branche in der Schweiz.»

Lars Grosenick, Flowfact AG, Köln

in der Schweizer Immobilienwirtschaft zunehmend an Bedeutung», sekundiert Jörg Jonas-Kops, Leiter Vertrieb D-A-CH des PMS-Herstellers Reamis aus Baar. Lediglich David Wolfensberger, Geschäftsleiter des ERP-Herstellers W&W Immo Informatik AG aus Affoltern, hat einen anderen Blickwinkel: «Aus unserer Sicht findet keine eigentliche Revolution statt. Die Immobilienbranche in der Schweiz ist bereits zu einem hohen Grad digitalisiert.» Allerdings sieht auch Wolfensberger in den Bereichen Mobile und Cloud Potenzial für interessante Entwicklungen.

Die Neuprozesse

Allen Branchensegmenten gemeinsam ist das Auftauchen einer höchst flexiblen Arbeitswelt und der gesteigerten Nachfrage nach IT-Unterstützung. Neue Prozesse ausgelöst durch die Welle der Mobilgeräte oder etwa neue Bürokonzepte beschäftigen auch die IT-Hersteller. Garaio-Manager Mario Haller zufolge sind Desk Sharing, Home Office und andere nonterritoriale Bürokonzepte weiter am Kommen: «Diese Punkte fordern aber auch die Organisationen in positiver Form; Strukturen werden aufgebrochen und Bestehendes wird hinterfragt.» Der

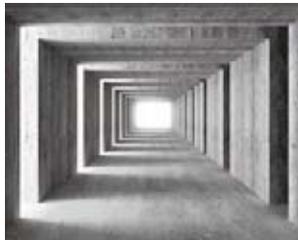
CRM-Unternehmer Patrick Maillard, Gründer und CEO der Immomig AG aus Givisiez, sieht folgende Gesetzmässigkeit in der Marktentwicklung: «Auf ERP – ein Softwarepaket, das Informationen bündelt und verteilt – folgte CRM, das auf die Kundenbeziehung und Kenntnis und nicht mehr auf die Transaktion an sich setzt.» Maillard zufolge erfolgt die Immobiliensuche heute vor allem übers Web via Suchmaschinen, Immobilienportale und Agenturenseiten; dabei sei die Penetrationsrate in der Schweiz eine der höchsten Europas: «Mit der Einrichtung einer Internetseite muss also auch die eigene Präsenz mithilfe einer Suchmaschinenoptimierungsstrategie verbessert werden. Auch die Kontaktpunkte wie Website und soziale Netzwerke mit den verschiedenen Zielgruppen gehören optimiert.»

Die Kommunikation

Lars Grosenick ist – wen wundert's, wenn CRM-Hersteller in diesem Punkt an einem Strang ziehen – der gleichen Meinung: «Da die Digitalisierung insbesondere die Kommunikation betrifft, ist sie überaus wichtig für das Customer Relationship Management. Mit Apps ist das Büro immer dabei, auch abends auf

der Couch. Da kann man sich auch mal in der Werbepause Überblick verschaffen und das morgendliche Meeting vorbereiten.» Das immer schnellere gesellschaftliche Leben und auch die gut geölte Gesetzgebungsmaschinerie tun ein Übriges zur Beschleunigung der Softwarezyklen. Fragt man auf dem Gebiet des Immobilienlebenszyklus im Portfoliomanagement Rolf Truninger, Geschäftsleitung bei der QualiCasa AG in Wiesendangen, so formuliert dieser so: «Auf die Immobilieneigentümer kommen etwa Nachhaltigkeit, kosteneffiziente Haustechnik, Lebenszykluskosten und vieles mehr zu.» Dies führe dazu, dass sie gezwungen werden, themenbezogene Einzelaufträge im Markt zu vergeben: «Diese Einzelergebnisse können häufig nur schwerlich für Analysen und strategische Zwecke intern genutzt und gepflegt werden. Doch ob solche Prozesse effizient und im Sinne des Kunden und der Liegenschaft sind?» Wolfensberger von W&W Immo beobachtet deutliche Änderungen in der Immobilienbranche: «Mobile Applikationen für einzelne Geschäftsprozesse beginnen sich zu etablieren. Gleichzeitig stellen wir eine zunehmende Tendenz zum IT-Outsourcing fest. Denn die Technologien verändern

ANZEIGE



Das A und O für ein erfolgreiches **Projektmanagement** ist ein guter Überblick.

www.markstein.ch


markstein®



«Auf Immobilieneigentümer kommen Nachhaltigkeit, kosteneffiziente Haustechnik, Lebenszykluskosten und vieles mehr zu.»

Rolf Truninger, QualiCasa AG, Wiesendangen



«In den Bereichen Mobile und Cloud sehen wir Potenzial für interessante Entwicklungen.»

David Wolfensberger, W&W Immo Informatik AG, Affoltern

sich rasch und damit entstehen stets neue Anforderungen an die Systemumgebungen.»

Die Marktteilnehmer nehmen also die allgegenwärtigen Trends stark wahr und reagieren auf diese. Oft ist der Kunde, der nun mit seinem Smartphone oder Tablet das gesamte IT-System bedienen oder auswerten will, ein treibender Faktor. «Wir stellen unseren Kunden neu ein mobiles, benutzerfreundliches Wohnungsabnahmeprotokoll zur Verfügung, das mit den aktuellsten Versionen von Rimo R4 und ImmoTop genutzt werden kann», berichtet Wolfensberger. Als Antwort auf die steigende Nachfrage der Kunden nach Möglichkeiten des IT-Outsourcings erweitert W&W Immo das Leistungsangebot um interessante Cloud-Lösungen. Generell stellt ImmoPac-CEO Höhener fest: «Der Funktionsumfang sowie die Einsatztiefe und Einsatzbreite der Systeme vergrößern sich.»

Der Kundennutzen

Doch das Thema ist äusserst komplex. Laut Mario Haller werden vielfach die weichen oder nicht direkt messbaren Faktoren zu wenig beachtet: «So hat die neue Mitarbeitergeneration andere Ansprüche an ihr Privat- aber auch an ihr Arbeitsumfeld und bewegt sich im Markt flexibler – um nicht zu sagen opportunistischer.»

Die neuen Kundengewohnheiten werden von den Herstellern prompt bedient. Grosenick etwa hebt seine neue App Flowfact mobile hervor, die sowohl mit Performer CRM als auch dem

Swiss Makler Tool nutzbar ist. «Sie hilft Mitarbeitern, mobil informiert und produktiv zu bleiben», meint der Flowfact-CEO. Jonas-Kops von Reamis fügt hinzu: «Unsere Kunden können, ohne aufwendiges Training, einfach die Daten über den Touchscreen berühren, zoomen, zusammenstellen und direkt vor Ort analysieren.» Truninger von QualiCasa entwickelt für seine Kunden Werkzeuge und Dienstleistungen, mit denen er Gebäudelebenszyklusdaten den eingesetzten operativen Portfolio- und oder Verwaltungstools stufengerecht zur Verfügung stellen kann.

Christoph Meyer, Geschäftsführer der WB Informatik AG aus Beringen, sieht sein Portfoliomanagement-System auf der Höhe der Zeit: «Revis hat enorme Entwicklungen hinter sich. So verfügen wir über einen neuen Transferserver, der in der Lage ist, heterogene Datenfiles zu erkennen, zu analysieren, Mapping-Unterstützung zu bieten, und zudem lernfähig ist.» Weiterentwickeltes ETL für die Immobilienwirtschaft also. Erwähnenswert sei, dass WB Informatik durch den Transferserver die Datenhoheit wieder demjenigen zuführen kann, dem die Daten effektiv gehören, so Meyer. «Das heisst für den Portfoliomanager, dass er unzählige Datenquellen importieren kann, ohne auf Goodwill der Vorsystemhersteller angewiesen zu sein.» Auch für die Verwaltungen, welche die Daten liefern sollten, entstünden Arbeitserleichterungen und erhöhe sich die Datenqualität ganz entscheidend. Ein Mehrwert, den auch ERP-Anbieter gerade bei streitigen Systemwechseln zu schätzen wissen.

Die Firmenstrategien

Innovationen und Fortentwicklungen bestimmen auch die aktuellen Firmenstrategien. «Die Kunden profitieren von Immobilienmarkt-Analysen, Liegenschaftsbewertungen, Benchmarking, Berechnung von Immobilienindizes sowie innovativen und leistungsstarken Softwarelösungen im Immobilien-Portfoliomanagement und Hypothekarbereich», meint Roman Ballmer, Head of Hedonic Products und Member of the Executive Board der IAZI AG aus Zürich. «Die Hersteller versuchen mit dem Ohr am Markt den aktuellen Rückenwind in der Auftragslage für grossangelegte Roll-outs zu verwenden.» Immomig-CEO Maillard beobachtet eine ähnliche Entwicklung: «Wir führen laufend innovative Dienstleistungen ein, die auf die Bedürfnisse der Immobilienprofis sowie den Markt zugeschnitten sind. Diese umfassen etwa das Multi Listing System, die Individualisierung von Dokumenten im PDF-Format, die Integration von Google Street View und vieles mehr. Wir bieten Websites im responsive Design sowie Suchmaschinenoptimierungspakete.»

Derweil stellt Grosenick aktuell alles unter den Leitspruch «Mobile first»: «Das Swiss Makler Tool ist eine Cloud-basierte Lösung und auch Performer CRM lässt sich Cloud-basiert umsetzen. Das ist die Grundlage für flexible und schnelle Verfügbarkeit von Informationen. Flowfact mobile macht Termine, Aufgaben und Kontakte auch von unterwegs griffbereit.» Mario Haller von Garraio will zudem «noch besser verstehen,

wo für unsere Kunden neue Geschäftsfelder, Möglichkeiten zur Optimierung sowie generell Spar- und Ertragspotenziale liegen». Des Managers Anliegen: «Kommunikation mit dem Kunden aber auch das Vernetzen der Kunden, untereinander ist heute enorm wichtig. Wir schaffen diese Gefässe mit Innovationspartnerschaften oder Arbeitsgruppen und können so gegenseitig voneinander profitieren.» Eine so geartete Strategie ist verständlich, schliesslich arbeitet die Firma an einer Neuentwicklung ihres ERP-Systems. Das soll Hochfliegendes erreichen: «Es gilt dabei nicht nur die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden, sondern auch die zukünftigen Ansprüche an ein innovatives ERP vollumfänglich abzudecken», sagt Haller. Auch Impopac fährt eine Expansionsstrategie. «Wir bauen zusätzliche Kapazitäten auf und etablieren uns in weiteren Märkten», sagt CEO Höhener und lässt den Markt in seine Karten schauen: «Durch die Entwicklung eines leistungsfähigen Systems zur interaktiven Publikation von Real Estate Business Content unter-

stützen wir eine zwischenbetriebliche Prozessintegration.»

David Wolfensberger ist derweil überzeugt, dass eine Firma allein mit ERP-Software nicht existieren kann. «Wir haben frühzeitig entschieden, uns vom reinen ERP-Hersteller zu einer ERP- und Technologiefirma weiterzuentwickeln. Diese strategische Neuausrichtung, die bereits vollzogen wurde, ist mit einem weiteren Wachstum verbunden», lässt sich der Geschäftsleiter der W&W Immo Informatik AG zitieren. Strategisch denkt man seit jeher auch bei der IAZI AG. «Als einer der Marktführer in der Schweiz sind wir seit 1994 mit verschiedenen Produkten zum Thema Digital Real Estate auf dem Markt. Wir freuen uns, mehr als 200 Banken, Versicherungen und Pensionskassen zu unseren zufriedenen Kunden zählen zu dürfen», berichtet Roman Ballmer. Ein wichtiger Punkt dabei sei die permanente Weiter- und Neuentwicklung des Angebots: «Dass unsere langjährige Erfahrung auch im europäischen Ausland produktiv ge-

nutzt werden kann, zeigt die im letzten Jahr realisierte Kooperation mit einem österreichischen Softwareanbieter.»

Die Aussichten

Wie hoch ihr Digitalisierungsgrad auch heute schon sein mag – gegenüber anderen Industriebereichen wie etwa der Automobil- oder Pharmaindustrie oder auch der Finanzbranche hat die Immobilienwirtschaft noch einiges an Boden gutzumachen. Problem erkannt – Problem gebannt? Mario Haller hebt im Vergleich die Finanzbranche hervor: «Die Interaktion dort via Internet oder Mobile Apps mit dem Kunden ist den Kinderschuhen entwachsen.» Von einigen Kundensegmenten werde sie – und zwar unabhängig vom Alter der Marktteilnehmer – bereits intensiv genutzt. «Trotzdem wird das Modell der direkten Kundenberatung nicht reduziert, sondern – wo der Nutzen ersichtlich ist – sogar noch verstärkt», so Haller. Die Kunst werde auch in der Immobilienbranche darin bestehen, richtig zu entscheiden, auf welchem >

Fortsetzung S. 34

ANZEIGE

Neuheit

SCHULTHESS Waschmaschinen

«Signifikant besser als mit Dampf»



 **SCHULTHESS**
Wäschepflege mit Kompetenz

Besuchen Sie uns an der
Bauwerk-Messe in Zürich 04.09. – 07.09.14
Bauwerk-Welt in Luzern 02.10. – 05.10.14



ART DER SOFTWARE	ERP				CRM		
HERSTELLER	ABACUS Research AG 	GARAIO AG 	Sigotron AG 	W&W Immo Informatik AG 	Casasoft AG 	FlowFact Schweiz AG 	IMMOMIG AG 
PRODUKT	Abalmmo	REM (Real Estate Management)	Abalmmo und ImmoVISION Pro	ImmoTop / Rimo R4	Casasoft.NET	Swiss Makler Tool FlowFact Performer CRM	Immomig®
KERNZIELGRUPPE	Immobilienverwaltungen	Professionelle Liegenschaftsverwaltungen	Immobilienverwaltungen, Genossenschaften, Stiftungen, kirchliche Einrichtungen	Immobilienfirmen, Immobilienbewirtschaftungen, Wohnbaugenossenschaften, Eigentümer- und Stockwerkeigentümergeinschaften	Immobilienmakler	Immobilienbranche	Alle Immobilienfirmen
NEBENZIELGRUPPE	Besitzer von Immobilien	k.A.	Konzerne		Immobilienhändler	k.A.	
UNTERNEHMENSGRÖSSE DER ZIELGRUPPEN	KMU	Ab 1.000 Objekten	k.A.	Kleine, mittlere und grosse Unternehmen	1-200 Mitarbeiter	Kleine Unternehmen bis Enterprise	Alle Grössen
ALLEINSTELLUNGSMERKMAL DES PRODUKTS (USP)	Web-basierte Anwendung, keine Client-Installation notwendig, aus Browser nutzbar, integrierte Dossier-/Archivlösung, Multiplattform Mac, Windows, Linux	REM wurde von Grund auf von Immobilienprofis und Eidg. Dipl. Immobilienreuhändlern entwickelt. Dies bedeutet, dass die Applikation explizit und ausschliesslich auf die Immobilienbewirtschaftung zugeschnitten wurde, dies zum Vorteil gegenüber einer Standardlösung, welche im Nachhinein branchenspezifisch angepasst wird.	Erbbau, Pacht	Übersichtliche Benutzerführung • Grosser Funktionsumfang • Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis • ImmoTop: wenig Schulungs- und Einführungs-aufwand • Rimo R4: stark anpassbar auf kundenspezifische Bedürfnisse	Die Software ist intuitiv bedien- und skalierbar.	Nischenanbieter Immobilien. Voll spezialisiert. Intelligente Selektion. Integrierte Prozesse. Laufende Innovationen. Mac oder Windows. Intuitive Bedienung. Hohe Performance in der Cloud.	NEXT GENERATION REAL ESTATE SOLUTION Unsere Lösung bietet Immobilienprofis alle nötigen Tools: eine Internetseite, ein Publikationsportal sowie eine Software für das Maklergeschäft, für die Vermietung (einschliesslich von Ferienwohnungen) und für die Verwaltung Neubauprojekten – je nach Firmentätigkeit. Mit diesem äusserst flexiblen System kann nach Mass ein eigenes Agenturnetzwerk erstellt werden.
NEUE FEATURES IN 2014 (AUSWAHL)	iPad App für Wohnungsabnahme-protokolle	<ul style="list-style-type: none"> Elektronisches Wohnungsabnahme-protokoll für Tablets mit bidirektionaler Schnittstelle Personalisierte Buchhaltungs- und Liegenschaftsmaske Anbindung automatische Verarbeitung Kreditorenrechnungen DIMEX – Datenimport und -export bei Objektverkäufen oder Objektkäufen zwischen Applikation REM und Fremdsystemen Spezifische Nebenkostenabrechnung für den Kanton Waadt Einheitsformular Mietzinsanpassung für REM – Vereinfachung Genehmigungsprozess 		Ausbau Cloud-Lösung, Anbindung mobile Geräte und Datenaustausch Personenmeldeämter	Fakturamodul (BESR), Schnittstelle CleverReach, WordPress Immobilien-Plug-in, Immobilienstandard CasaXML, Display-Vermarktung, ImmoScout-TL, FPRE-Integration	Professionelle Exposévorlagen inklusive. CRM für die Hosentasche (mobiles Arbeiten). Ein-Klick-Exposé-Versand. Export der Objekte in alle gängigen Portale mit einem Klick. Persönliche Betreuung durch Success Manager. SMS-Versand aus dem System heraus. Neue API.	<ol style="list-style-type: none"> Version 7 unserer Software, noch ergonomischer und mit zahlreichen Neuigkeiten, inklusive für unsere innovative Lösung «Immomig® MLS». Mit ihrer Hilfe kann jede Agentur ihr eigenes Netzwerk nach Mass erstellen und Immobilien teilen oder erhalten. Ausserdem: Die SMK hat die Lösung «Immomig® MLS» neu als Dienstleistung für die Kammer und die Mitglieder gewählt. Ein optimales digitales Ökosystem mit Website, Suchmaschinenoptimierungspaketen usw. Ein neuer Lizenztyp
KOSTEN PRO ARBEITSPLATZ (CHF) AB	1.100,00	Lizenzmodell basiert nach Anzahl verwalteter Objekte	ImmoVISION: 6.500,00 Abalmmo: 4.400,00	Ab 2.630,00 exkl. Zusatzoptionen und Schulung	69,90 / 269,90	Swiss Makler Tool: 198 CHF für zwei User, jeder weitere 98,00 mtl. Performer: 2.016,00 pro Lizenz einmalig	Ab 100,00/Monat
AKTIVE LIZENZEN	100	Über 750.000 Objekte werden mit der REM-Software verwaltet	ImmoVISION: 175 Abalmmo: 5	Total ca. 2,6 Mio. Objekt-lizenzen		34.000 (Europa)	
NEULIZENZEN 1. H.J. 2014	22	siehe Homepage (Referenzen)	k.A.	ca. 60 Neukunden		2.200 (Europa)	
ANSPRECHPARTNER	Martin Aregger aregger@abacus.ch T 071 292 25 25	Mario Haller mario.haller@garaio.com T 058 310 70 07	Burak Akyol burak.akyol@sigotron.ch T 056 484 85 85	Christian Wigholm christian.wigholm@wwimmo.ch T 044 762 23 23	Basil Martin basil.martin@casasoft.ch T 071 686 94 94	Jörn Thesen joern.thesen@flowfact.de T 0049 221 995 90-238	Patrick Maillard info@immomigsa.ch T 0840 079 079
HOMEPAGE	www.abacus.ch	www.rem.ch	www.sigotron.ch	www.wwimmo.ch	www.casasoft.ch	www.flowfact.ch	www.immomigsa.ch

CRM		Portfoliomanagement				Portfoliomanagement/ Lebenszyklusanalyse
onOffice Software GmbH 	Publimmo Sàrl 	IAZI AG 	immopac ag 	reamis AG 	WB Informatik AG 	QualiCasa AG 
onOffice smart	Publimmo / Netsquad	REPM – Real Estate Portfolio Management System REO – Real Estate Online Bewertungsapplikation WEB. Products – browserbasierte Applikationen	immopac®	reamis®	revis	QualiCasa Capex
Immobilienmakler	Immobilienmakler	Immobilien Eigentümer, -finanzierer und -vermittler (Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Fonds, Immobilienfirmen, öffentliche Hand, Gemeinden, Institute, Makler, Private)	Grössere und mittlere institutionelle Immo-Eigentümer und Bewertungshäuser	Immobilien Gesellschaften, Fonds	Immobilienportfolio-management	Institutionelle Anleger
Fertighaushersteller, Banken, Hausverwalter		k.A.	Kleinere Immo-Eigentümer und -Anleger, Immo-Dienstleister	Asset- und Portfoliomanager	Immobilienverwaltungen	Portfolioeigentümer ab ca. 15 Liegenschaften
	1 bis 50	k.A.	Ab ca. 10 Wirtschaftseinheiten		Ab 1.000 Vertragseinheiten	Nicht relevant
k.A.	Mobile Web-Anwendung, benutzerfreundlich, geringer Schulungsaufwand	Software fürs Portfoliomanagement mit <ul style="list-style-type: none"> Integration von äusserst umfangreichen Marktinformationen (IAZI Swiss Property Benchmark® als grösster Benchmark der Schweiz, Miet-, Preis-, Diskontsatzmodelle etc.) Äusserst umfassende Software, welche alle Aspekte des Portfoliomanagements modular aufbaut, abdeckt Sehr praxisnahe Software, da der Entwickler (IAZI) die Software gleichzeitig für seine eigenen Beratungsdienstleistungen einsetzt Umfassende Reportingmöglichkeit sowie Abdeckung kundenspezifischer Anforderungen (an Software und/oder Reports) 	Vollintegriertes und durchgängiges Planungssystem mit Funktionen zur Fondsplanung	«ready to run» Standardprodukt, intelligente Schnittstelle	Durchgängige vollständige Planung auf Stufe Objekt, Teilsegment, Portfolio und Unternehmen sowie Fonds. Schnittstellenunabhängig und vollständig webfähig	Mathematische Lebenszyklusanalyse integriert in Portfoliotools
k.A.	Markdown, Kopieren von Dateien zwischen Benutzern PI	k.A.	immopac® Online Business Center (OBC) Abbildung indirekter Immobilieninvestitionen	Mobile Version, div. Addons	Transferserver (Schnittstellenautomat), Darlehensplanung, GES-Direktschnittstelle, Cloud-Lösung	Risikobeurteilung der Instandsetzungskosten
49,00 + 50,00 Grundpauschale	350,00 mtl. +50,00 pro Platz und Monat	k.A.	Auf Anfrage: abhängig vom konkreten Lizenzumfang (zu lizenzierende Fachmodule, Anzahl User, Grösse des Portfolios)	7.500,00	Ab 380,00 mtl. Cloud-Lösung oder Unternehmenslizenz	Wird nicht veröffentlicht wir führen auf unserem Modul Liegenschaftswerte von über 30 Mia. CHF
Ca. 8.000 (alle Länder)	463	Kunden ca. 400	Über 2.000	25	>80	
Ca. 600 (alle Länder)	103		k.A.	10	3	
Marius Siegmund vertrieb@onoffice.de T 0049 241 446 86 121	Sébastien Thurner info@publimmo.ch T 041 21 943 61 81	Roman Ballmer roman.ballmer@iazi.ch T 043 501 06 25	Dr. Thomas Höhener thomas.hoehener@immopac.ch T 043 501 31 00	Jörg E. Jonas-Kops info@reamis.ch T 041 500 42 75	Christoph Meyer cham@revis.ch T 052 620 1222	Richard Weiss / Rolf Truninger info@qualicasa.ch T 052 320 90 60
www.onoffice.com	www.publimmo.ch	www.iazi.ch	www.immopac.ch	www.reamis.ch	www.revis.ch	www.qualicasa.ch

Kommunikationskanal man mit seinen Kunden in welcher Form in Kontakt tritt. Lars Grosenick betont, dass Mobilgeräte und Apps nur eine Seite der Digitalisierung sind: «Das Vermarkten von Immobilien ist bereits seit Jahren digital. Exposés werden ja nicht mehr per Post verschickt. Die Website kann jetzt schon direkt an ein CRM-System angebunden werden und bleibt automatisch aktuell. Alle Maklerkunden können mit einer eigenen App auch mit relevanten Informationen versorgt werden.»

Für Patrick Maillard haben die neuen Technologien die Maklerarbeit bereits verändert. Für die Zukunft macht der Immomig-Chef verschiedene Trends aus: «Es wird Apps geben mit noch leistungsfähigeren Suchfiltern, Lesezeichen und anderen Optionen, etwa dem Speichern von Suchanfragen. Die direkte Kontaktaufnahme zwischen Eigentümern und potenziellen Käufern wird erleichtert werden. Die Geolokalisierung von Immobilien und Nutzern via Smartphone wird voranschreiten.» Darüber hinaus erwarte er, dass mit dem

Einsatz von Technologien der persönliche Kontakt immer entbehrlicher wird: «Anbieter von Informatiklösungen müssen dafür innovative und angepasste Dienstleistungen liefern. Dazu gehören die vorausschauende Nutzung von Big Data, zunehmend präzisere Informationen zu den Immobilien und ihrer Umgebung sowie hocheffiziente Matchings unter Einbezug der von Person zu Person variierenden Kriterien.» Bezüglich der Zusammenarbeit zwischen Agenturen und zum Teilen von Immobilienobjekten sieht Maillard die Lösung im Internet als einen riesigen Informationsträger: «Insbesondere dann, wenn es darum geht, den Agenturen trotz Konkurrenzsituation eine Zusammenarbeit zu ermöglichen.» Die Netzwerke, die gleichzeitig auf Flexibilität und neue Technologien setzen und die Immobilienprofis grossen Handlungsspielraum lassen, sind bereits eine lukrative Realität und vielversprechend.

Für Rolf Truninger von QualiCasa ist ein ganz anderer Aspekt wichtig: «Es ist für Immobilieneigentümer unum-

gänglich, neue Wege zu suchen und sich strategisch so auszurichten, dass einmal erhobene Daten einer Liegenschaft bei ihm im Eigentum bleiben und er darüber jederzeit verfügen kann. «Der Ruf nach immer mehr Transparenz im Immobilienmarkt aufgrund der starken wirtschaftlichen Auswirkungen des Immobilienbereichs werde zwangsläufig die Digital-Real-Estate-Entwicklung fördern», ist sich auch Roman Ballmer von IAZI sicher.

Meilensteine und Zeithorizont

Hinsichtlich der nächsten Meilensteine zeigt sich Jonas-Kops von Reamis ganz pragmatisch: «Auf der Expo Real in München stellen wir neue Anwendungen vor, die unsere Kunden noch mobiler machen.» Für Garaio hält Mario Haller fest: «Die nächsten Schritte werden durch die Immobilienfirmen erfolgen. Die Zeichen der Zeit sind erkannt. Nun heisst es, diese auch umzusetzen und zu verinnerlichen.» Immopac-CEO Höhener sieht einen

ANZEIGE

Mehrwert für Ihre Liegenschaft: der HD-Kabelanschluss mit noch mehr Leistung



HD-Kabelanschluss

=



Digital TV

+



Internet

+



Phone

Entscheiden Sie sich noch heute für das Netz der Zukunft. upc cablecom bietet mit dem HD-Kabelanschluss **unverschlüsselt 55 digitale TV-Sender** an, davon 19 in garantierter HD-Qualität. Gleichzeitig profitieren Sie von einer kostenlosen Internetleitung - in den meisten Regionen mit einer Geschwindigkeit von 2'000 Kbit/s.

Für schnelleres Surfen mit bis zu 150'000 kBit/s, noch mehr digitaler TV-Unterhaltung und attraktiven Telefonie-Angeboten ist der HD-Kabelanschluss der perfekte Zugang.

Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder upc-cablecom.ch/kabelanschluss



upc cablecom

Mehr Leistung, mehr Freude.

«Vom Smart Home zum Smart Management wird immer mehr zum Schweizer Thema.»

Jörg Jonas-Kops, Reamis AG, Baar



«Die Kunden profitieren von Immobilienmarkt-Analysen, Liegenschaftsbewertungen, Benchmarking, Berechnung von Immobilienindizes sowie innovativen und leistungsstarken Softwarelösungen im Immobilien-Portfoliomanagement und Hypothekarbereich.»

Roman Ballmer, IAZI AG, Zürich

Meilenstein in der flächendeckenden Etablierung von integrierten Systemen. David Wolfensberger richtet die Aufmerksamkeit auf eine weitere Wegmarke: «Als Antwort auf die steigende Nachfrage nach Möglichkeiten für das IT-Outsourcing kommen laufend neue Cloud-Lösungen auf den Markt.»

Alle Marktteilnehmer veranschlagen für die in diesem Beitrag grob skizzierten revolutionären Marktbewegungen

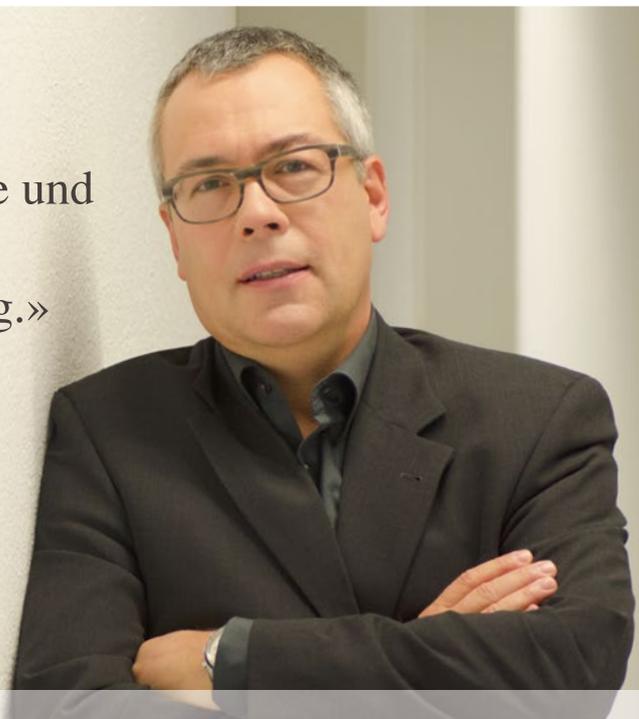
recht unterschiedliche Zeiträume. So sieht Mario Haller eher den Zeithorizont einer Dekade und gibt zu bedenken, dass trotz Umbruchstimmung das Kerngeschäft nicht vernachlässigt werden dürfe: «Dieser Spagat ist nicht zu unterschätzen! Sicherlich werden in den nächsten Jahren in der Immobilienbranche die digitalen Nomaden noch nicht allgegenwärtig sein, aber die Distanz spielt heute sicherlich

nicht mehr eine so grosse Rolle. Parallel dazu steigen aber die Ansprüche an Datensicherheit und Security, die noch nicht vollumfänglich der flexiblen Arbeitswelt angepasst sind.» Einen kürzeren Zeitabschnitt hat Lars Grose- nick im Auge. Er ist sicher: «Nicht alle Entwicklungen haben heute oder morgen schon Auswirkungen. Andere sind schon längst angekommen: Smartphones, Tablets und Apps sind im Pri-

ANZEIGE

«Rimo R4 überzeugt uns seit vielen Jahren als stabile und bewährte Lösung für die Immobilienbewirtschaftung.»

Bruno Riem Geschäftsführer
Huwiler Services AG – Ostermundigen



W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. www.wwimmo.ch

vaten selbstverständlich und werden spätestens im Lauf der nächsten ein bis zwei Jahre im Arbeitsalltag unverzichtbar sein.» Thomas Höhener von ImmoPac veranschlagt dagegen «zehn bis fünfzehn Jahre» und auch Rolf Trüninger von QualiCasa geht davon aus, «dass es für neue Ideen immer Jahre benötigt». Jörg Jonas-Kops von Reamis, ganz im Hier und Jetzt, meint derweil: «Wir sind bereit, der Markt ist bereit, die Zukunft hat bereits begonnen.» David Wolfensberger, W&W Immo, gibt sich derweil eher nüchtern: «Cloud-Lösungen sind da, es dauert aber in der Regel einige Jahre, bis sich diese neuen Technologien im Schweizer Markt verbreitet durchsetzen.»

Das Fazit

Digital Real Estate ist im Spiegel der Marktteilnehmer beides: sowohl Revolution als auch Evolution. Unbestritten ist: Die IT spielt für die Immobilienwirtschaft eine ganz zentrale Rolle. Beim wirtschaftlich sinnvollen und nachhaltigen Umgang mit unseren Gebäuden – sei es im Wohnungswirtschaftlichen oder im gewerblichen Bereich – werden moderne digitale Technologien eine Schlüsselrolle spielen. IT-Hersteller, ihre Kunden und deren Endkunden müssen dabei laufend komplexere Geschäftsabläufe in Softwarelösungen integrieren und anwenden. Geschehen soll beides möglichst einfach. Und das klingt dann doch wieder eher nach revolutionären Anstrengungen, die notwendig sind, um diese Einfachheit auch zu gewährleisten. ▲

Wüest & Partner

Neue Softwaretools für Immobilienbewerter

Innerhalb der letzten Jahre hat sich die Ausgangslage im Schweizer Immobilienmarkt erheblich verändert. Die Verbreitung von Internet und Webapplikationen beeinflussen sowohl Prozesse wie Entscheidungen in der Immobilienbranche: Daten sind in immer grösserer Fülle verfügbar und neue Technologien und Applikationen ermöglichen es, ehemals manuelle Prozesse zu vereinfachen. Allerdings stellt die erhöhte Datenvielfalt die Immobilienmarktakteure vor Herausforderungen: Sie müssen immer grössere Datenmengen bewältigen. Neue Lösungsansätze und intelligente Systeme kommen da gelegen, insbesondere Webtechnologien, die einfache Zugriffe auf Bewertungsmodelle, Marktdaten und Benchmarks ermöglichen.

Wüest & Partner (W&P), zu dessen Kernkompetenz die systematische Beobachtung und Interpretation des Schweizer Immobilienmarkts zählt, verfügt seit einigen Jahren über ein eigenes Software-Entwicklerteam. Das Zürcher Beratungsunternehmen will zum einen Marktinformationen aus umfassenden Datenbanken in Services einbinden und in einer einzigen Webanwendung verfügbar machen sowie mittels einer anwenderfreundlichen Oberfläche klein-

sträumige, individuelle Abfragen und Analysen ermöglichen. Wie W&P-Researcher Robert Weinert berichtet, wurde das GeoInfo in den vergangenen Monaten durch vielfältige Daten erweitert – etwa Mikrolagenratings, geplante Verkehrsprojekte, soziodemografische Daten. «Darüber hinaus investieren wir in die nächste Software-Generation unter dem Projekttitel ORCA», so Weinert. Das Tool, mit dem die Immobilienbewertung einhergehend mit Markt- und Standortanalysen sowie das Investment-Management von Immobilien deutlich erleichtert werden, soll voraussichtlich Mitte 2015 an den Markt kommen. Dass das Beratungsunternehmen sich eine stärkere Position im Markt für Datenanalyse und Webapplikationen aufbauen will, zeigt nicht zuletzt die Übernahme der Datahouse AG vor einigen Monaten. Das Spin-off-Unternehmen der ETH Zürich vereint die verschiedenen Kompetenzen in den Bereichen IT, Statistik und Management, um anspruchsvolle Datenverarbeitungsprojekte begleiten zu können. Neue Applikationen wie das «Mietvertrags-Tool» und das «Liegenschaften-Leistungsmodell» werden in der Immobilienwirtschaft bereits heute eingesetzt; weitere sollen folgen. (bw)

ANZEIGE



REM – DER SOFTWARE STANDARD
FÜR PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG
WWW.REM.CH

REM
REAL ESTATE MANAGEMENT