



«Mit Georeferenzierung sind digital sehr detaillierte Standortabklärungen möglich – ohne aufwendige Einzelanalysen und Besichtigungen vor Ort.»

Ronny Haase, Wüest & Partner



«Wir sind offen gegenüber neuen Ideen und Unternehmungen.»

Laurent Champé, Realforce AG

«Nur die Anpassung des Geschäftsmodells und der Wertschöpfungskette führt etablierte Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft.»



Pascal Andermatt, Reamis AG

mungen diese Möglichkeiten. Das sind nur 18 Prozent der Unternehmungen, bei denen zumindest im Bereich Archivierung und Visierung die Digitalisierung stattgefunden hat.»

Dabei umfasse die Abacus-ERP-Software standardisierte E-Business-Funktionen, die es erlauben, Daten digital zu verschicken, zu empfangen und in den verschiedenen Anwendungen medienbruchfrei weiterzuverarbeiten, so Riedener weiter: «Dazu bieten wir eine integrierte Scanning-Lösung. Denn oft ist für einen Immobilienbewirtschafter ein erster Schritt auf dem Weg der digitalen Transformation die Digitalisierung von erhaltenen Lieferantenrechnungen in Papierform.»

Was ist zu tun?

Das erfordert jedoch ein Denken nicht nur in Funktionalitäten, sondern in Prozessen. «Um die vorhandenen Medienbrüche auszumerzen, muss der ganze

Prozess neu designed werden», meint Basil Martin von Casasoft. «Erst wenn der Bewirtschafter von Routinearbeiten entlastet wird, kann er sich seiner Kernaufgabe vollumfänglich widmen.» Denn in der Praxis werde allzu oft noch eine Insellösung an die andere geflanscht. Das bedeute dann zwar Lösungen für Teilprobleme, doch vergrössere sich damit an anderer Stelle die Schnittstellenproblematik. Dabei spielt die Musik Martin zufolge «nicht so sehr im Immobilienverkauf, sondern vor allem aus ökonomischer Sicht bei der Bewirtschaftung».

Pascal Andermatt von Reamis beschreibt, was zu tun ist, folgendermassen: «Digitale Leader richten ihre Wertschöpfungsprozesse auf den Kundennutzen aus. Dabei entstehen mannigfaltige Partnerschaften zwischen Kunden, Lieferanten und externen Datenspezialisten.»

Für Mario Haller von Garaio gibt es im Spannungsfeld um die Bewirtschaftungsfirmen einige Faktoren und Betei-

ligte, die die Digitalisierung beeinflusst haben und dies auch weiterhin tun werden – insbesondere «die öffentliche Hand, vor allem den Bund mit der Strategie der digitalen Schweiz». Denn beim Digitalisierungstrend würden dort Massnahmen konsequent umgesetzt – wie etwa der Beschluss, dass der Bund ab einer gewissen Summe nur noch elektronische Rechnungen entgegennimmt. «Dem folgen jetzt auch die Eigentümer und fordern nun über Ausschreibungen digitale Lösungen, welche die Prozesse einfacher gestalten», so Haller.

Dr. Thomas Höhener, Geschäftsführer der ImmoPac AG, macht folgende Gebiete aus, die am Erfolg versprechendsten für das Business sind: «Wir entwickeln aktuell neuartige Lösungen zur organisationsübergreifenden Optimierung von Geschäftsprozessen unserer Kunden. Am meisten Veränderungspotenziale haben: Technologien zur Senkung der Prozesskosten, Technologien

ANZEIGE

Ecknauer+Schoch



ABAIMMO

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentümergeinschaften
- > Prozessorientierte Programmassistenten
- > Individuell gestaltbare Masken
- > Elektronische Ablage sämtlicher Dokumente
- > Mobile Wohnungsübergabe inkl. Abnahmeprotokoll auf iPad

 **ABACUS**
business software

www.abacus.ch

Partielle Management

zur Steigerung der Prozessqualität, Technologien als Enabler für Diversifikation.» Basil Martin von Casasoftware setzt ganz auf den Zusatznutzen für seine Kunden: «Unsere Software bildet heute den Kern, darum herum haben wir eine ganze Reihe von modularen Zusatznutzen entwickelt. Gerade mit Casatour bieten wir eine revolutionäre Lösung für virtuelle Lösungen durch Immobilien.»

Partnering, wie geht das? Und vor allem: mit wem?

Wer aber sind die Firmen, mit denen die etablierten Softwarehersteller für den Schweizer Markt neu zusammenarbeiten? Sind neue Start-ups am Horizont, die die IT-Firmen begeistern oder mit denen sie bereits selbst kooperieren? Mario Haller von Garaio beschreibt ein typisches Dreiecks-Verhältnis: «Wir arbeiten oft mit Auftraggebern und Start-ups zusammen. Basis von erfolgreichen Leuchtturmprojekten ist die direkte Kommunikation, und diese kann – zwar mit erhöhtem Koordinationsaufwand – nur in einem solchen Dreiergespann erreicht werden.» Ein sehr spannendes Start-up sieht Haller etwa im Umzugs-serviceanbieter movu.ch. Doch er mahnt auch zur Vorsicht. Denn es sei nur «eine Frage der Zeit, wie schnell hier Nachahmer auf der Bühne erscheinen und diese Firma torpedieren». Dann werde sich zeigen, ob das Geschäftsmodell stabil genug ist, um mit Konkurrenz umzugehen. Auch weitere Start-ups wie Qipp, Homepad, Batmaid Flatfox oder eMonitor müssten sich mit ihren interessanten Ideen erst noch beweisen.

«Es gibt einige Start-ups mit interessanten Ansätzen, wobei sich die wirtschaftliche Belastbarkeit dieser Ideen noch zeigen muss», schlägt Höhener von Immpac in die selbe Kerbe. Laurent Champé, Chief Operating Officer des CRM-Anbieters Realforce AG in Zug, kooperiert beispielsweise mit verschiedensten Agenturen im Bereich Webdesign. «Um eine möglichst unabhängige Software bieten zu können, verfügt unsere Software über eine API-Konfiguration», erklärt der COO. Damit könne eine Webseite leicht und kostengünstig aktiviert werden: «Ausserdem verstehen sich unsere zwölf Informatiker als Ent-

wickler, weshalb wir die Kapazitäten gerne auch zugunsten unserer Kunden dort einsetzen.»

Von der Wissenschaft zur Virtualität

Mehrere Kooperationspartner hat auch Stefan Mantl von OnOffice. Zum einen arbeitet er mit Ogulo zusammen, einer Dienstleistung, mit der Immobilienmakler virtuelle 350°-Begehungen erstellen können. Partner sind ausserdem Imtect, ein Experten-Tool für die Immobiliensuche, IMV als Spezialist für Immobilien-Marktbeobachtung und systematische Immobilienakquise, Sprengnetter Immobilienbewertung und Energieausweis48. «Die Leistungen der jeweiligen Anbieter harmonieren perfekt mit dem Angebot, was wir in unserer Immobiliensoftware abdecken möchten, sodass die Kooperation ein Geben und Nehmen ist – genau so, wie es sein sollte», so Mantl.

Pascal Andermatt von Reamis setzt derweil auf Kooperationspartner aus dem Hochschulbereich wie Hochschule Luzern – Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ und Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen CoRE Campus of Real Estate für den Wissensaustausch, für Schulungen und die Durchführung von Planspielen. Im Bereich Marketing und Sales gibt es aktive Partnerschaften mit Realmatch360, der VisiMove und der Fahrländer Partner AG. Auch mit Firmen wie RESO datamind, qipp ag sowie Crosswalk und ImmoCompass Locatee AG sieht er interessante Zusammenarbeitsmöglichkeiten. «Diese Start-ups haben Geschäftsmodelle entwickelt und bauen Unternehmen auf, welche das tägliche Arbeiten vereinfachen und digitale Lösungen anbieten», unterstreicht Andermatt.

David Wolfensberger, Geschäftsleiter des ERP-Herstellers W&W Informatik AG aus Affoltern, kooperiert mit Extenso als Vertriebspartner für seine Produkte Hausdata und Rimo R4. Im Bereich Dokumenten-Management-System arbeitet er mit seinem strategischen Partner Alos für das Produkt DocuWare zusammen. «Aus Risikoüberlegungen», erklärt Wolfensberger, «arbeiten wir im Bereich IT-Outsourcing



Löwenfels
Software in neuer Dimension

Immobilienmanagement mit eDossiers

- Rechtskonforme Archivierung und Verwaltung sämtlicher Dokumente rund um Liegenschaften, Objekte, Projekte etc.
- Effiziente digitale Abwicklung von Geschäftsprozessen wie hochautomatisierte Kreditorenverarbeitung
- Posteingangsverarbeitung, elektronische Ablage, Verteilung und Anstoss von Folgeprozessen
- Integration in MS Office, MS Outlook und Notes
- Mobiler Zugriff von überall mit gängigen Tablets und Smartphones
- Bewährte Anbindung an bestehende Bewirtschaftungssysteme

Löwenfels Partner AG
Maihofstrasse 1, 6004 Luzern
Telefon +41 41 418 44 00
info@loewenfels.ch, www.loewenfels.ch



Die Fraumünsterpost in Zürich

Zürich

Lidl eröffnet Filiale in Fraumünsterpost

Lidl Schweiz wird erstmals eine Filiale in der Zürcher Innenstadt eröffnen. Dazu mietet sich der Discounter in der traditionsreichen Fraumünsterpost im Kreis 1 ein. Der Mietvertrag zwischen der Swiss Prime Site AG, der Eigentümerin des Gebäudes, und Lidl Schweiz wurde bereits unterzeichnet. Die Post stellt Ende Oktober 2016 ihren Betrieb in der Fraumünsterpost ein und wird an die Uraniastrasse ziehen.

Wie Lidl mitteilt, wird der Discounter nun mit dem Vermieter und den zuständigen Behörden ein Konzept ausarbeiten, das die Erhaltung des 1891 erstellten und denkmalgeschützten Gebäudes sicherstellt und zugleich den Betrieb einer Lidl-Filiale ermöglicht. Man wolle die Architektur und Atmosphäre des Gebäudes nicht verändern, sondern sogar wieder stärker betonen, sagt Marco Landolt, Geschäftsleiter Expansion von

Lidl Schweiz. Die Halle im Erdgeschoss soll daher von den nachträglich eingebauten Elementen des Vormieters befreit und weitestgehend wieder der ursprünglichen Architektur angeglichen werden. Die geplante Verkaufsfläche der Filiale wird voraussichtlich rund 1.000 Quadratmeter betragen und das vollständige Sortiment des Discounters umfassen. Noch ist nicht bekannt, wann das Geschäft eröffnen soll. [ah]

ANZEIGE



Gewinnen Sie Zeit für das Wesentliche: VERKAUFEN



0848 18 19 20

info@realforce.ch

Alles inklusive für nur
CHF 350.-/monatlich*
oder "à la carte" ab
CHF 75.-/monatlich*

**Realforce ist die
kompletteste,
schnellste und
kostengünstige
Software!
Warum also mehr
bezahlen?**

*Mit unbefristeter Anzahl Lizenzen