

# Die digitale Zukunft der Immobilienwirtschaft

So halten Sie Schritt:  
Vom Megatrend zum Branchenstandard

Fachpanels und hochkarätig besetzte Diskussionsrunden zu den Themen:

## Wege vom analogen zum digitalen Geschäft

- Evolution oder Revolution: Was funktioniert, was (noch) nicht?
- Insellösungen oder Kooperation: Wie zukunftsfähig sind neue Konzepte?

## Schnell und nachhaltig wachsen mit digitalen Tools

- Von den Besten lernen: Digitale Vertriebswege und Digitalisierung im Asset und Property Management
- Erfolgsgeschichte Online-Projektkommunikation und Real Estate Marketing 2.0

## Der Wert der Daten: Big Data und Datenraum weiterdenken

- Smart Data Management im Lebenszyklus von Immobilien
- Vom Transaktions- zum Management Tool

Mit Vorträgen u. a. von:



Dr. Marc Weinstock  
DSK | BIG BAU-  
Unternehmensgruppe



Dr. Hauke Brede  
Allianz Real Estate  
Germany GmbH



Martin Czaja  
BEOS AG



Heike Gündling  
Bilfinger Real  
Estate GmbH



Harry Hohoff  
CORPUS SIREO  
Holding GmbH & Co. KG



Ulrich Jursch  
degewo AG



Martin Rodeck  
OVG Real Estate GmbH  
Zentraler Immobilien  
Ausschuss (ZIA)



Einar Skjerven  
Skjerven Group GmbH



Markus Terboven  
GEWOBAG Wohnungs-  
bau-AG Berlin Zentrale

€ 100,- Frühbucher-Rabatt  
bis zum 26. Juni 2015!

17. und 18. September 2015 in Berlin

Medienpartner



Veranstalter





8.45 **Erstes Kennenlernen mit Kaffee, Tee und Gebäck**

9.00 **Begrüßung durch den Moderator**

## Neue Geschäftsmodelle

9.05 **Digitale Geschäftsmodelle in der Immobilienwirtschaft**



- Digitalisierungsgrad der Immobilienwirtschaft
- Wertschöpfung in einer digitalisierten Welt
- Wege vom analogen zum digitalen Geschäftsmodell

**Prof. Dr. Carsten Lausberg**, Hochschule Nürtingen-Geislingen, Geislingen

9.35 **Technisch-infrastrukturelle Geschäftsmodelle: Was funktioniert, was (noch) nicht?**



- Vorstellung umgesetzter Pilotprojekte und Geschäftsmodelle:
  - Messdienst, Messstellenbetrieb Strom, Gebäudeleittechnik, Wärme- und Stromlieferung, Breitbandkabel und Glasfaser, Smart Home- und AAL- Anwendungen

**Ulrich Jursch**, Leiter Zentrales Bestandsmanagement, **degewo AG**, Berlin

10.05 **Smart Tec für Büro-Immobilien**



- Welche neuen Services die Verschmelzung von physischer und digitaler Infrastruktur ermöglichen
- Wozu sich die neu gewonnen Daten zudem nutzen lassen
- Mehrwehrt und Geschäftsmodelle: Wer traut sich (warum), jetzt zu investieren?

**Martin Rodeck**, Managing Director, **OVG Real Estate GmbH**, Berlin

10.35 **Vertrieb digital: Bewegt sich die Immobilienbranche im Schneckentempo?**



- Evolutionäre vs revolutionäre Geschäftsmodelle: Wo stehen wir? Was können andere Branchen besser?
- Insellösungen vs Kooperation: Beispiele neuer Konzepte - wie zukunftsfähig sind sie?
- Wo die Reise hingehet: erste Erfahrungen aus der Nutzung digitaler Vertriebswege

**Norman Meyer**, Geschäftsführer, **Asset Profiler GmbH**, Hamburg

10.55 **Kaffee- und Teepause**

## Digitalisierung von Geschäftsprozessen

11.15 **Digitalisierung von Geschäftsprozessen**



- Status quo: Zwischen Wunsch und Wirklichkeit
- Harmonisierung von Prozess- und Applikationsarchitekturen
- Erfolgsfaktoren bei der IT-gestützten Prozessentwicklung

**Dr. Marion Peyinghaus**, Gründerin, **Competence Center Process Management Real Estate**, Frankfurt/M.

11.45 **Digitales Management – Unterstützung von Geschäftsprozessen**

- Digital Asset und Property Management
- Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette

**Heike Gündling**, COO, **Bilfinger Real Estate GmbH**, Frankfurt/M.

Best Practice

12.15 **Digitale Abwicklung des Q&A-Prozesses im Rahmen einer Immobilientransaktion**



- Anforderungen an Q&A-Tools
- Definition von Prozessen für die Abwicklung von Fragen
- Benutzerverwaltung (Definition von Verantwortlichkeiten, Experten) und Reporting

**Dr. Claudia Wagner**, Projektleiterin, **BBT Treuhandstelle des Verbandes Berliner u. Brandenburgischer Whg.-Untern. GmbH**, Berlin

12.45 **Business Lunch**

13.45 **Asset Management: Schnell und nachhaltig wachsen mit digitalen Tools für Kommunikation, Kollaboration und Information**



- Datenraum weiterdenken: Vom Transaktions- zum Management Tool
- Redundanzen eliminieren: gemeinsame Dokumentenbearbeitung und -management
- Email-Volumen reduzieren: Neue Kommunikationskanäle für internen Austausch
- Verfügbarkeit ausweiten: Wettbewerbsvorteil durch mobile Nutzung

**Martin Czaja**, Leiter Asset Management, **BEOS AG**, Berlin

Best Practice

14.15 **Digitale Instandhaltungsplanung**



- Digitale Erfassung und Vergleiche von Zustandsbewertungen direkt am Objekt
- Strategische Entscheidungen und Budgetplanung im Bereich der wohnungswirtschaftlichen Instandhaltung

**Frank Mohren**, Leiter IT & Organisation, **HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH**, Berlin

Best Practice

15.00 Kaffee- und Teepause

## Meilensteine auf dem Weg von analog zu digital

### 15.15 Digitale Transformation ist kein Wunschkonzert



- Standardisierung: Grundlage für digitale Geschäftsprozesse
- Transparenz: Vom Datenschwungel zu entscheidungsrelevanten Informationen
- Performance: Vom Flächenanbieter zum Kundenkümmerer

**Günter Neumann**, Vorstand, **CREIS Real Estate eG**, Berlin

### 15.45 Digitale Objektdokumentation – Fluch oder Segen für die Immobilienwirtschaft?



- Welche Auswirkungen hat die fortschreitende Digitalisierung auf Immobilienunternehmen?
- Welche Fallstricke gilt es auf dem Weg in die digitale Welt zu vermeiden?
- Case Study - Welche konkreten Lösungsansätze haben sich in der Praxis bewährt?

**Andreas Völker**, Geschäftsführer, **BNP Paribas Real Estate GmbH**, Frankfurt/M.

**Alexander Demmelmayr**, Associate Director, **BNP Paribas Real Estate GmbH**, Frankfurt/M.



### 16.15 Digitalisierung im Asset und Property Management: Erfolge und Misserfolge



- Möglichkeiten bei der Reporting-Erstellung: SAP®-BW und Nebenkostenmonitor
- Der Kunde als limitierender Faktor zur Standardisierung des Berichtswesens
- Grenzen von Mieterhotlines
- Ausblick: Mietermanagement für Gewerbemietler

**Dr. Ralf Lehmann**, Geschäftsführer, **Tectareal Property Management GmbH**, Essen

### 16.45 Abschluss-Diskussion: Standardisierung der Basisdaten – eine Cloud für alle?



**Heike Gündling**, Geschäftsführerin, **Bilfinger Real Estate GmbH**, Frankfurt/M.

**Thomas Junkersfeld**, Geschäftsführer, **HIH Property Management GmbH**, Hamburg



**Dr. Ralf Lehmann**, Geschäftsführer, **Tectareal Property Management GmbH**, Essen

**Günter Neumann**, Vorstand, **CREIS Real Estate eG**, Berlin

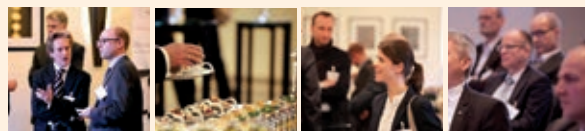
**Norbert Rolf**, Leiter Property Management, **STRABAG Property and Facility Services GmbH**, Frankfurt/M.

17.45 Zusammenfassung durch den Moderator und Übergang zum Get-together

### Immobilien-Abend!

**Zusammen sein, Gedanken austauschen, Zukunft entwickeln!**

Vertiefen Sie beim Get-together in angenehmer Atmosphäre Ihre Gespräche mit Teilnehmern und Referenten.



## Zweiter Konferenztag | Freitag, 18. September 2015

**Tagungsleitung:** Frank Peter Unterreiner, Immobilienjournalist, Senator E.h., Immobilienverlag Stuttgart, Stuttgart

8.45 Begrüßung mit Kaffee, Tee und Gebäck

9.00 Eröffnung des zweiten Konferenztages

## Antworten auf die Digitalisierung des Kunden

### 9.05 Real Estate Marketing 2.0 – Which online-channels are the most effective?



- How Facebook, Google, Blogs and newsletters can support sales and brand-building
- B2B or B2C - How to reach your target groups online
- How to cross link your online-channels and obtain synergistic effects
- Case study: The Skjerven Group on the internet

**Einar Skjerven**, Geschäftsführer, **Skjerven Group GmbH**, Berlin

### 09.35 Prozessbegleitung, Kommunikation, Konfliktmanagement - Bürgerbeteiligung im Netz



- Größere Reichweite durch webbasierten Bürgerdialog
- Erfolgsgeschichte Online-Projektkommunikation
- Mehrwert durch Erfahrung und umfassende Datenbanken
- Implikationen aus der Praxiserfahrung mit DSK VIU für das digitale Kundenmanagement in der Immobilienbranche

**Dr. Marc Weinstock**, Geschäftsführer, **DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG | BIG BAU-Unternehmensgruppe**, Wiesbaden

**10.05 Professionalisierung im Kerngeschäft – das Service Center der Gewobag**

- Geändertes Nachfrageverhalten und gestiegene Kundenanforderungen im Kerngeschäft
- Optimale Kundenorientierung durch Ausrichtung der Unternehmensstruktur auf Mieterbedürfnisse
- Klares Verständnis der Kundenanforderungen führt über Differenzierung von Generalisten-/ Spezialisten-Themen zur Ausgestaltung des Service Centers
- Service Center als Garant professioneller Bearbeitung von Mieteranliegen und individueller Betreuung



**Markus Terboven**, Vorsitzender des Vorstandes, **GEWOBAG Wohnungsbau-Aktiengesellschaft Berlin**, Berlin

**10.35 Kaffee- und Teepause****09.50 Kundenorientiertes Prozessmanagement mit CRM bei degewo**

- Kunden übertragen Serviceerfahrungen aus anderen Branchen in die Immobilienwirtschaft
- Verbesserte Kundeninformationen als Schlüssel für mehr Kundenzufriedenheit und schnellere Prozesse
- Front- und Backoffice-Modelle bilden den Rahmen einer weiterentwickelten Serviceorganisation



**Dirk Enzesberger**, Leiter Kundenzentrum Marzahn, **degewo Marzahner Wohnungsgesellschaft mbH**, Berlin

**10.20 Auswirkungen des Multi-Channel-Kunden auf Handels- und Logistikimmobilien**

- Was lernen wir an Beispielen wie der Textil- und Lebensmittelbranche? Wo steht das Ausland?
- Was tut sich physisch im Gebäude, wie wandelt sich die zentrale digitale Infrastruktur?



**Jan Dietrich Hempel**, Vorstand, **Garbe Logistic AG**, Hamburg

**11.50 Diskussion: Wie ändert sich der Kunde durch den Kontakt mit stärker digitalisierten Branchen – muss die Immobilienbranche Schritt halten?**

**Harry Hohoff**, Executive Director Marketing/PR, **CORPUS SIREO Holding GmbH & Co. KG**, Köln

**Einar Skjerven**, Geschäftsführer, **Skjerven Group GmbH**, Berlin

**Dr. Marc Weinstock**, Geschäftsführer, **DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG | BIG BAU-Unternehmensgruppe**, Wiesbaden

**Dirk Enzesberger**, Leiter Kundenzentrum Marzahn, **degewo Marzahner Wohnungsgesellschaft mbH**, Berlin

**Jan Dietrich Hempel**, Vorstand, **Garbe Logistic AG**, Hamburg

**12.30 Business Lunch****Big Data****13.30 Risikomanagement von Immobilieninvestments im digitalen Zeitalter**

- Einfluss von Megatrends
- Frühwarnsysteme
- Monte-Carlo-Simulation



**Dr. Hauke Brede**, Chief Risk Officer, **Allianz Real Estate Germany GmbH**, München

**14.00 Möglichkeiten von Big Data und Business Intelligence für die Immobilienwirtschaft**

- Wettbewerbsvorteile und Geschäftsmodelle auf Basis komplexer, datengetriebener Analysen
- Performance-Vorteile durch predictive Analysen und semantische Textanalysen
- Business Intelligence: Analyse-Werkzeuge und Anwendungsbeispiele



**Prof. Dr. Thomas Nern**, **HAWK Hochschule für Angewandte Wissenschaft und Kunst**, Holzminden

**14.30 Kaffee- und Teepause****14.45 Big Data – der Einfluss der Datenqualität auf das Betreiben, Verwalten, Entwickeln und Verkaufen**

- Der Wert der Daten: Investitionssicherheit und Kaufpreismaximierung



**Marko Bohm**, Leiter Corporates and Public, **STRABAG Property and Facility Services GmbH**, Frankfurt/M.

Best Practice

**15.15 Big / Smart Data Management im Lebenszyklus von Immobilien**

- Praxisbericht Valad Germany: Digitalisierung von Portfolioprozessen
- Potenziale von Smart Data Technologien



**Andreas Hardt**, CEO, **Valad Germany GmbH**, Berlin

**Dr. Emilio Matthaei**, CEO, **Leverton GmbH**, Berlin

**15.45 Open Table – Reifegrad von Big data Tools und Geschäftsmodellen****16.30 Zusammenfassung der Konferenz durch den Moderator und Ende der Konferenz**

# Die digitale Zukunft der Immobilienwirtschaft

Sehr geehrte Damen und Herren,

Digitalisierung gilt als **Megatrend der Immobilienwirtschaft. Besserer Service, mehr Effizienz und neue Geschäftsfelder:** Aktuelle Studien belegen die Potenziale digitaler Tools und Prozesse. Die meisten Unternehmen haben die Zeichen der Zeit erkannt und arbeiten an Strategien für die Umsetzung. Nicht wenige haben die Pilotphase ihrer digitalen Projekte schon durchschritten. Auch wenn sich die Branche nur langsam bewegt: Der Trend ist unumkehrbar und digitale Abläufe werden unausweichlich zum Standard.

- Entwickeln Sie Strategien, um dem zunehmendem **Handlungsdruck** zu begegnen
- Diskutieren Sie mit, wie Unternehmen mit den zunehmenden **Ansprüchen der Kunden** Schritt halten, um zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben
- Erfahren Sie, wie die Digitalisierung zur **Wertschöpfung** beiträgt, **neue Dienstleistungen** und **Effizienzgewinne** ermöglicht
- Erschließen Sie **neue Datenquellen** bei der Kundenkommunikation, Markttransaktionen und Infratstruktur - und gelangen Sie mit Big Data zu **besseren Entscheidungen**
- Lernen Sie, welche Hürden auf dem Weg zu digitalen Geschäftsprozessen zu nehmen sind: Wie lassen sich **Basisdaten standardisieren** und gemeinsam nutzen und wie gelingt die **Vernetzung von Datenräumen, ERP und CRM-Systemen?**

Die Fachkonferenz „Die digitale Zukunft der Immobilienwirtschaft“ greift hier **die wichtigsten strategischen und operativen Themen** auf und bietet Ihnen die Gelegenheit, sich **aktiv mit Entscheidern und Meinungsmachern auszutauschen**. Lassen Sie uns gemeinsam über die digitale Zukunft der Branche diskutieren!

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



**Stephan Baier**  
Projektmanager  
Tel.: 0 61 96/47 22-465  
E-Mail: [stephan.baier@managementcircle.de](mailto:stephan.baier@managementcircle.de)

## Ihre Vorteile auf einen Blick

Die digitale Zukunft der Immobilienwirtschaft – hochkarätiges Networking und kompakte Informationen zu neuen Geschäftsmodellen und -prozessen, dem Handlungsdruck aktueller Trends und dem Mehrwert von Big Data.

## Medienpartner



Der **BVFI-Bundesverband für die Immobilienwirtschaft** ist ein dynamischer, innovativer Praxisverband für alle Berufs- und Personengruppen der Immobilienwirtschaft. Er ist beim Deutschen Bundestag akkreditiert. Erfahrene Unternehmer im Vorstand und erfolgreiche Praktiker als Repräsentanten stehen den Mitgliedern des BVFI mit Rat und Tat zur Seite. Ergänzt wird das umfangreiche Angebot durch den Owners Club, welcher privaten Immobilieninteressierten eine seriöse Anlaufstelle rund um Haus & Geld bietet.



**THOMAS DAILY** bietet mit TD Premium den größten Datenpool der Immobilienwirtschaft für Deutschland: neben hunderttausenden von News-Artikeln im Archiv verfügt TD Premium über eine beeindruckende Dichte und Vielzahl an Informationen zu Projekten, Transaktionen, Firmen und sozioökonomischen Rahmendaten. Abonnenten können bequem und sehr gezielt den Datenbestand durchsuchen um sich darüber zu informieren, wer kauft und verkauft, wer umzieht oder expandiert, wer wo baut, investiert, finanziert oder auf andere Weise im Immobiliengeschehen bundesweit aktiv ist.

## Sie interessieren sich für Ausstellung und Sponsoring?



Nutzen Sie als Anbieter oder Dienstleister den exklusiven Rahmen dieser Veranstaltung zur Demonstration Ihrer Stärken. Für nähere Informationen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Sprechen Sie mich an!

**Alexa Treckmann**  
Senior Sales Managerin, Tel.: + 49 6196 4722-636, E-Mail: [alexa.treckmann@managementcircle.de](mailto:alexa.treckmann@managementcircle.de)

## Die digitale Zukunft der Immobilienwirtschaft

Mit dieser Konferenz richten wir uns an **Vorstände, Geschäftsführer** sowie **Fach- und Führungskräfte** aus der **Immobilien- und Finanzwirtschaft**, an **Asset Manager, Property Manager, Makler, Projektentwickler** und **Immobilienmanager Business Development, Innovationen, Produktentwicklung, Marketing, CRM und Kundenservice, Social Media, E-Business, Digitalisierung, IT, Technology, Big Data, Business Intelligence, BPM, Facility Management, Risikomanagement, Einkauf von IT und Dienstleistungen** sowie **Mitarbeiter Corporate Real Estate** aus **Unternehmen aller Branchen**.

€ 100,- Frühbucher-Rabatt bis zum 26. Juni 2015!

**1** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

**2** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

**3** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Fax \_\_\_\_\_

**a** E-Mail \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Ansprechpartner/in im Sekretariat: \_\_\_\_\_

Anmeldebestätigung bitte an: \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Rechnung bitte an: \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

Ich/Wir nehme(n) teil **09-8248**

**Die digitale Zukunft der Immobilienwirtschaft**  
**17. und 18. September 2015**

Ich interessiere mich für:  
**Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

### Anmeldung/Kundenservice



Anmeldung: +49 (0) 61 96/47 22-700  
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999  
E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)  
Internet: [www.managementcircle.de/09-8248](http://www.managementcircle.de/09-8248)  
Postanschrift: **Management Circle AG**  
**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,-  
zur Veranstaltung. Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



### Veranstaltungsort

Pullman Berlin Schweizerhof, Budapester Straße 25,  
10787 Berlin, Tel.: 030/2696-2921 Fax: 030/2696-1000  
E-Mail: [H5347-RE1@accor.com](mailto:H5347-RE1@accor.com)

### Zimmerreservierung

Für unsere Teilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.