

DIGITALES IMMOBILIENMANAGEMENT IN DER CORONA-KRISE

Online Pressekonferenz
16.04.2020

21st

ALLMYHOMES

EUCON DRIVEN BY DATA.
GUIDED BY EXPERTS.

EVERREAL

PlanRadar

RUECKER
CONSULT

DIE REFERENTEN

DIGITALES IMMOBILIENMANAGEMENT IN DER CORONA-KRISE



Nicolai Wendland
Co-Founder und CIO
21st Real Estate

Thema:
Digitale Standort-,
Objekt- und Portfolio-
bewertung



Florian Frey
Managing Director
allmyhomes

Thema:
Digitale und
datengetriebene
Vermarktung von
Immobilienprojekten



Heike Gündling
Managing Director
Eucon Digital

Thema:
Digitale Prozesse
etablieren – das
Beispiel Rechnungs-
management



Nessim Djerboua
CEO & Founder
EverReal

Thema:
Ganzheitliche
Lösungen für den
gesamten
Vermietungs- und
Verkaufsprozess



Sander van de Rijdt
Geschäftsführer und
Mitgründer
PlanRadar

Thema:
Digitale
Kommunikations-
und Dokumentations-
prozesse

AGENDA

DIGITALES IMMOBILIENMANAGEMENT IN DER CORONA-KRISE

- 01** Begrüßung
- 02** Kurzvorträge der Referenten
- 03** Diskussion und Fragerunde

The logo for 21st, featuring the number '21' in a bold, sans-serif font with a red square above the '1', followed by 'st' in a smaller, grey font. The logo is positioned in the top left corner of a white, angular shape that overlaps the cityscape background.

21st

Digitales Immobilienmanagement in der Corona-Krise

© 2020
Strictly private & confidential
www.21re.de

21st - Experten in Sachen Real Estate & Big Data

ZIEL:

Digitalisierung des Transaktionsprozesses digital auf nur einer Plattform.



VISION:

Empowering real estate professionals to make better decisions.

SMART DATA:

unser Kachelsystem mit 55 Mio. Kacheln ermöglichen eine neue Art der Bewertung.

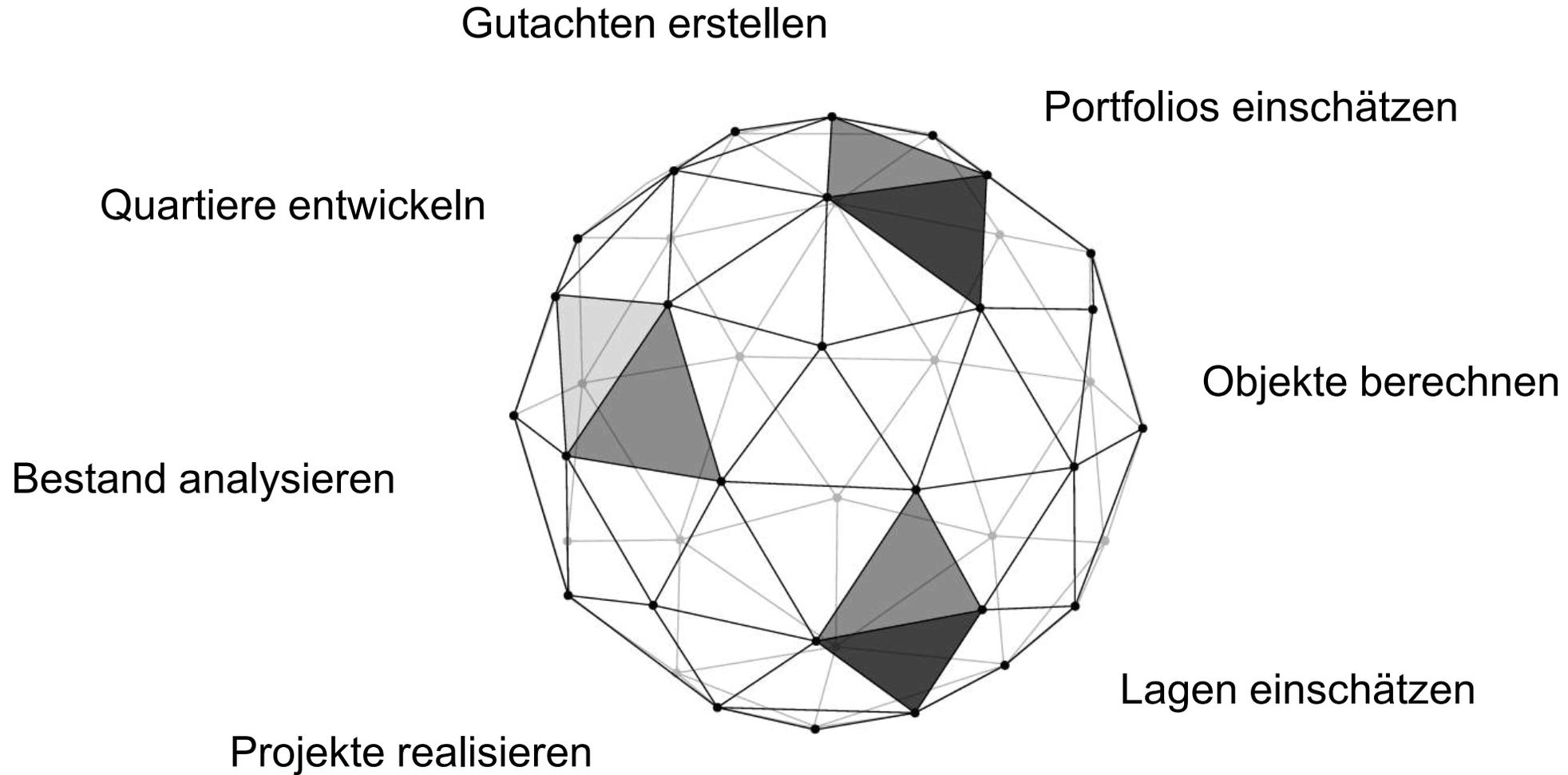
MANAGEMENT:

Unser Management besteht aus Experten mit langjähriger Erfahrung in der Immobilienwirtschaft, Real Estate Economics und Big Data sowie der Expertise in der Führung von Unternehmen der Informationstechnologie.

21st
Real Estate

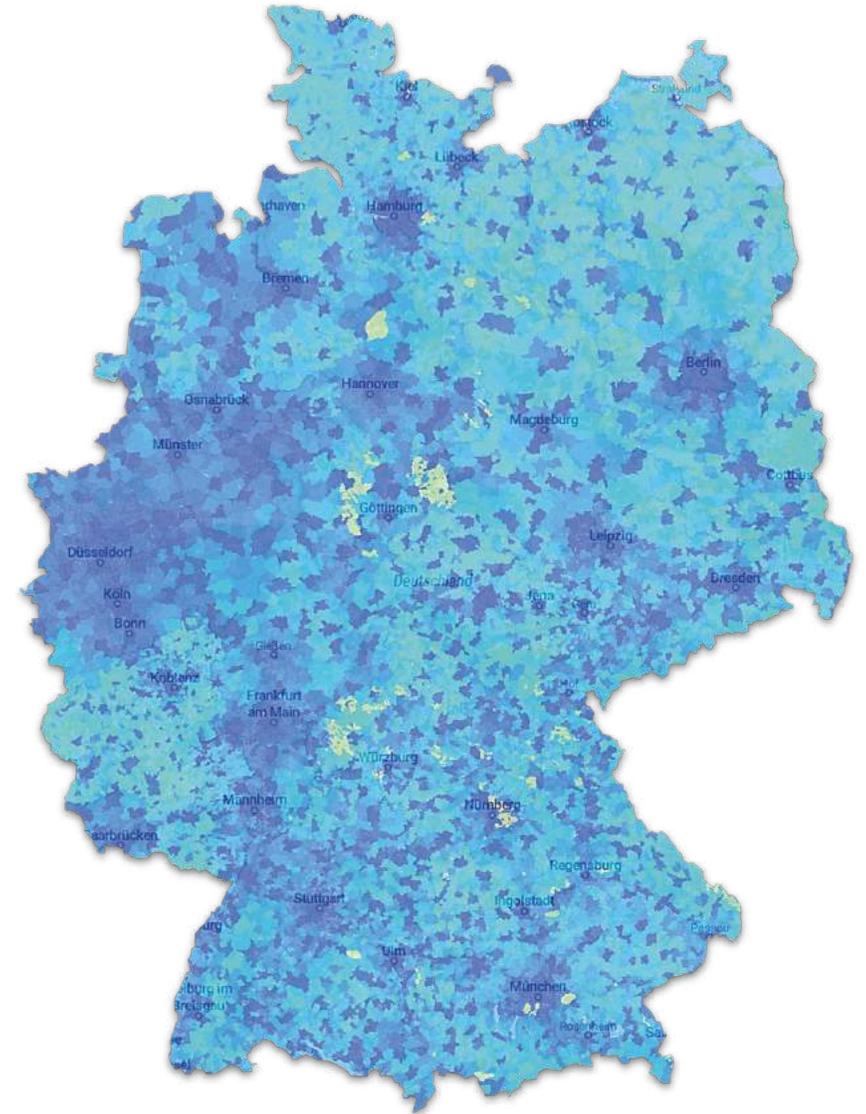
Mittels Machine-Learning und eigenen Algorithmen liefern wir neutrale Daten für alle Marktteilnehmer.

Mit welchen Geschäftsfeldern unterstützt man Immobilienunternehmen am besten?



21st-RELAS - die automatische Lagebewertung

- zielgruppengenaue Lagebewertungen automatisch erstellen
- für jedes Ankaufsprofil, jede geplante Entwicklung oder Bestandsimmobilien
- eigene, firmenspezifische Suchprofile für jede Assetklasse erstellen
- deutschlandweit die passgenauen Makrostandorte und Mikrolagen identifizieren
- Grundlage: mehr als 1,3 Milliarden Datenpunkte
- über 65 Millionen Miet- und Kaufpreise
- ermöglicht schnell die besten Lagen zu finden, Kaufentscheidungen fundiert zu begründen, die richtigen Zielgruppen anzusprechen



Analyse der Mikro- und Makrolage

Verfügbare Profile (Makro | Mikro)

- geringer Status (99 | 69)
- Gesundheit & Pflege (98 | 93)
- gute Einzelhandelslagen (99 | 99)
- hoher Status (100 | 83)
- Studentisches Wohnen (100 | 100)
- unterbewertete Bürolagen (100 | 97)

Mikro Scores Alle Scores

Wohnen: 2-jähriges Mietwachstum 58

Grünflächen 67

Supermärkte 87

Arbeitslosenquote 54

Preise

Büro

Einzelhandel

Wohnen Miete

Wohnen Kauf

Lage Preise

	Stadt	Kachel
Min	3,39€	6,88€
Mittel	12,64€	15,54€
Max	70,65€	31,73€

Objekt Preise

Bau- oder Sanierungsjahr:

Fläche: m²

Exklusivität:

Kategorie:

Min 11,71€

Mittel 12,77€

Max 13,83€



Vorteile digitaler Datentools

zeitliche Ersparnis
durch Wegfall von
aufwendiger
Recherche

Standardisierung:
Standards in Bezug
auf Daten und
Algorithmen

Fokussierung der
Mitarbeiter auf
Strategien

ortsunabhängiges
Arbeiten möglich

Kosteneinsparung
durch gezielte
Reisetätigkeit

schnelle Bewertung
von Lagen,
Immobilienangeboten
oder Projekten

Wo hakt es bei Immobilienunternehmen?

Kein Innovationsdruck:
Gute Renditen in der
Vergangenheit. Keine
Notwendigkeit,
Potentiale zu heben

Spannungsfeld
Digitalisierung vs. IT als
Organisationseinheit

Digitalisierung ist
Teamwork der
unterschiedlichsten
Abteilungen; die IT ist
eine davon

Schnittstelle zwischen ERP
und einzelnen Lösungen
durch Start-ups wird von
Unternehmen kritisch
gesehen (“...wir machen
alles in SAP...”)

Teils fehlen klare Use
Cases

Anwender sind meist
nicht die Entscheider.
Investitionen in
Digitalisierung vs.
operatives Arbeiten mit
digitalen Tools

Digitalisierung einzelner Aufgabenstellungen kann
durch Start-ups bereits angeboten werden. Die
Vernetzung von Lösungen mehrerer Aufgaben lässt
noch zu wünschen übrig ⇒ Vernetzung von Lösungen
wird Durchbruch bringen

Kontakt

Dr. Nicolai Wendland
CIO

nicolai.wendland@21re.de

21st

Real Estate GmbH
Bouchéstraße 12
12435 Berlin

www.21re.de

The logo for '21st' is displayed in a white, angular shape in the top-left corner. The number '21' is in a bold, black font, and the 'st' is in a smaller, regular black font. A small red square is positioned above the '1'.

21st

Dr. Nicolai Wendland
CIO

nicolai.wendland@21re.de



Kontakt

Dr. Nicolai Wendland
CIO

nicolai.wendland@21re.de



allmyhomes

Better living through data.

Die allmyhomes-Leistungen

Der allmyhomes-Service definiert für jedes Projekt das optimale Produktkonzept, die passende Marke und Vertriebsstrategie



Ganzheitlicher
End-to-End
Service



Immobilien-
projekte aus
einer Hand



Transparent,
agil &
datengetrieben



Effizienter
Verkauf
zum besten
Preis



Provisionsbasierte,
erfolgsabhängige
Vergütung

Immobilienprojekt



Analyse + Pre-Testing

Datengetriebenes Testing und
Projekt-Evaluation



Konzeption + Brand

Zielgruppenorientiertes
Produktkonzept und Brand



Plattform

Beratung + Sales

Vertriebsauswahl, Beratung &
Koordination



**Lead-Generierung &
-qualifizierung**

Online- und Offline Kampagnen,
Qualifizierung & Priorisierung der
Kauf-Interessenten



Marketing + Produktion

Marketing-Kampagnen, Werbemittel
und Dienstleister-Steuerung



Datentransfer

Executive Team



Dr. Martin Enderle
Managing Director

Former:
CEO Scout24 Group



Dagmar Faltis
VP Sales & Acquisition

Former:
VP Sales
ImmoScout24



Ron Hillmann
Lead Generation

Former:
Marketing Director
ImmoScout24



Lutz Grimm
Managing Director

Former:
CEO TPA Real Estate
Brands



Florian Frey
Managing Director

Former:
CEO & Co-Founder
SmartExposé



Erik Hübner
VP Technology

Former:
CTO & Co-Founder
SmartExposé

Real Estate Know-How

Product & Brand Expertise

PropTech Knowledge

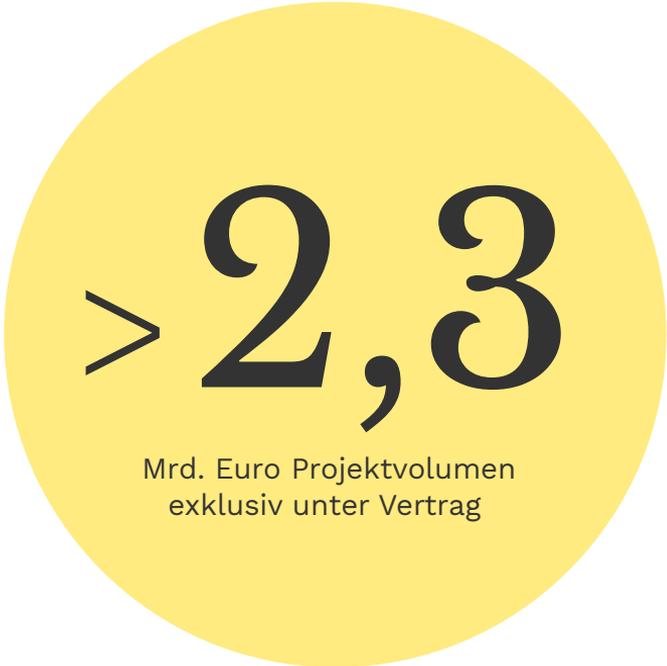


McKinsey&Company



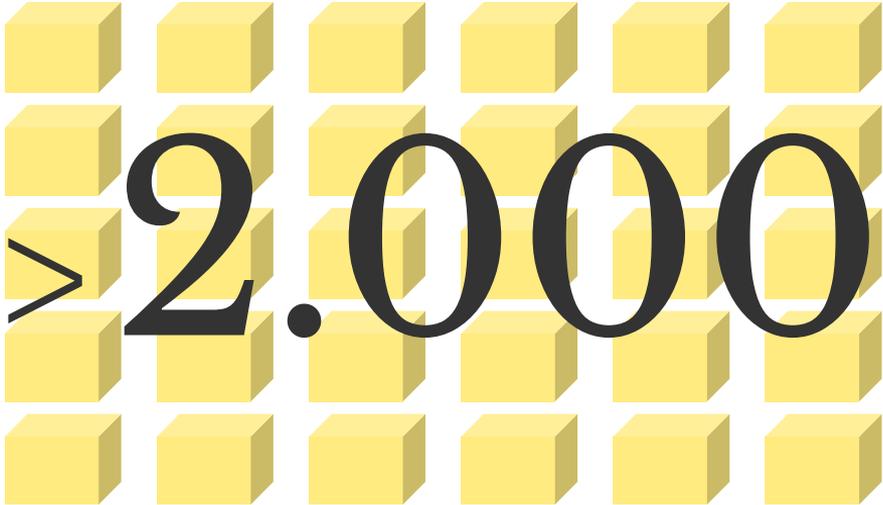
Track Record

seit Ende 2017



> 2,3

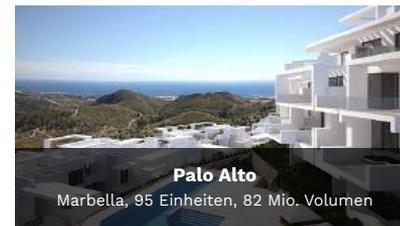
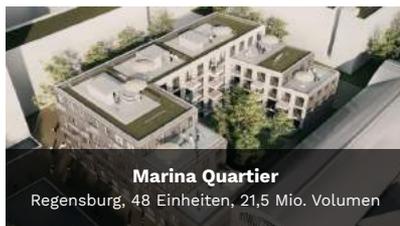
Mrd. Euro Projektvolumen
exklusiv unter Vertrag



> 2.000

verkaufte Einheiten

Auszug unserer Referenzen



Datenbasiert. Agil. Ganzheitlich.



allmyhomes GmbH
presse@allmyhomes.com

Schreiberhauer Str. 30 | 10317 Berlin
Amtsgericht Berlin Charlottenburg: HRB 166008B
Geschäftsführer: Martin Enderle, Florian Frey, Lutz Grimm
www.allmyhomes.com

ALLMYHOMES



DIGITALE PROZESSE ETABLIEREN - DAS BEISPIEL RECHNUNGSMANAGEMENT

Online-Pressekonferenz „Digitales
Immobilienmanagement in der Corona-Krise“

Heike Gündling, Managing Director Real Estate, Eucon Digital

16. April 2020



Prozess-Digitalisierungspartner für drei Branchen

– seit über 20 Jahren –



AUTOMOTIVE 1997



INSURANCE 2002



REAL ESTATE 2015

Weltweiter Partner FÜR DATEN- UND PROZESSINTELLIGENZ

400

Mitarbeiter

250

Kunden

>80

Länder





ZAHLEN UND FAKTEN

Deutsche Unternehmen: 30 Mrd. €
Kosten p.a. für unproduktive
Verwaltungstätigkeiten

Quelle: YouGov-Umfrage für Sage (2019)

30% der Arbeitszeit für
Informationssuche

Quelle: M-Files: ECM Stats White Paper (2019)

Rechnungsversand:
-59% Kosten bei
digitaler Abwicklung

Quelle: Billentis (2014)

42% der Dateien sind
falsch kategorisiert

Quelle: Intelligent Information Management Benchmark
Report (2019)

50% aller Nebenkosten-
Abrechnungen sind falsch
oder unvollständig

Quelle: Deutscher Mieterbund (2014)



CORONA-KRISE: DIGITALE INSTRUMENTE WERDEN PFLICHT

Verfügbarkeit von Dokumenten
im Home Office

Liquidität sichern durch effizientes
Forderungsmanagement

November 2020:
E-Rechnung
obligatorisch für alle

Digitale Kontrolle über
Dienstleister im Property-
und Facility-Management

Rechnungen: geeigneter
Startpunkt für Digitalisierung



Smart Invoice

**DER KI-GESTÜTZTE DIGITALE
RECHNUNGSWORKFLOW**

Manueller Rechnungsworkflow

≈ 2 – 20 Tage

≈ 5 – 10 Tage

≈ 4 – 20 Tage



Aufwand beim Versender und Empfänger



Erfassung, Reklamation, Bestellabgleich, Routing, Kontierung, Prüfung, Bezahlung und Archivierung



Kreditor oder Kunde
sendet Belege
per Post, per E-Mail



Manuelle
Datenextraktion,
Konvertierung
und Klassifikation



Manuelle
Datenanreicherung &
Regelwerksprüfung
**manuelle Kontierung
anhand von Listen**



Routing

manuelle Verteilung



externe /
interne
Prüfstellen



Prüfung / mehrere
Freigaben



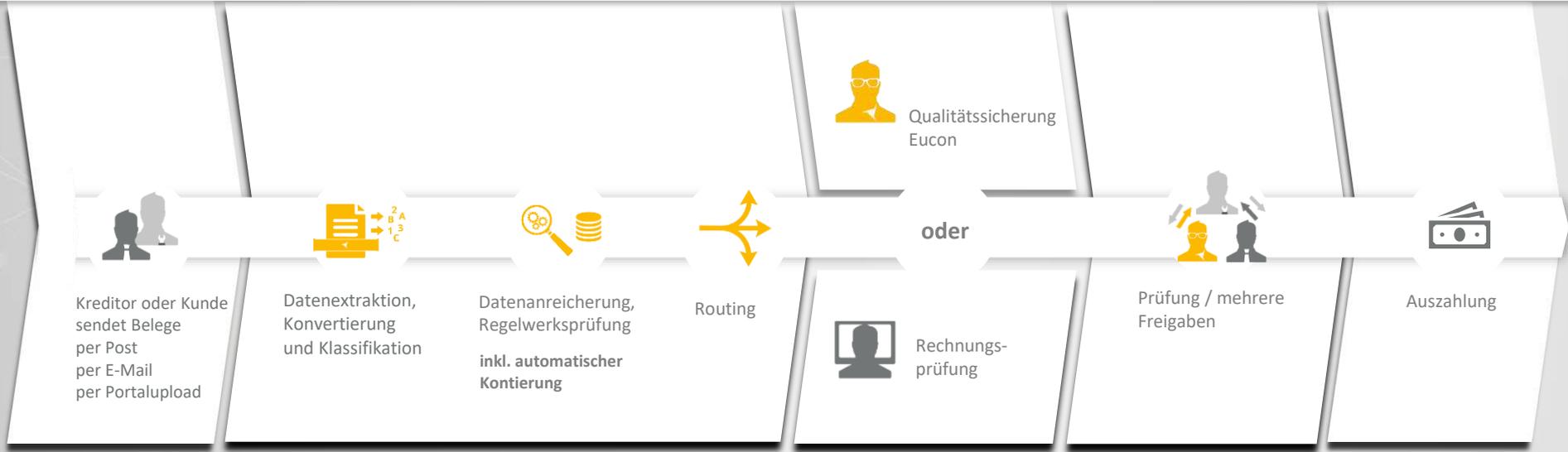
Auszahlung

11-50 Tage
pro Beleg

20-40 €
pro Beleg



SmartInvoice



85% ZEITERSPARNIS GEGENÜBER DEM MANUELLEN PROZESS

75% KOSTENERSPARNIS PRO BELEG

48% EFFIZIENZSTEIGERUNG NACH AUSSAGE UNSERER KUNDEN

90% KI-GESTÜTZTER KONTIERUNGSVORSCHLAG

50% WENIGER MAHNUNGEN



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Heike Gündling
Managing Director Real Estate
Eucon Digital GmbH
heike.guending@eucon.com
0251 – 144 962 360





E V E R R E A L

Die **revolutionäre**, ganzheitliche Lösung für den gesamten Vermietungs- und Verkaufsprozess

Die neue cloudbasierte Lösung für digitale Vermietung und Verkauf



Technologieanbieter aus München

2017

Gründung

>250k

Einheiten

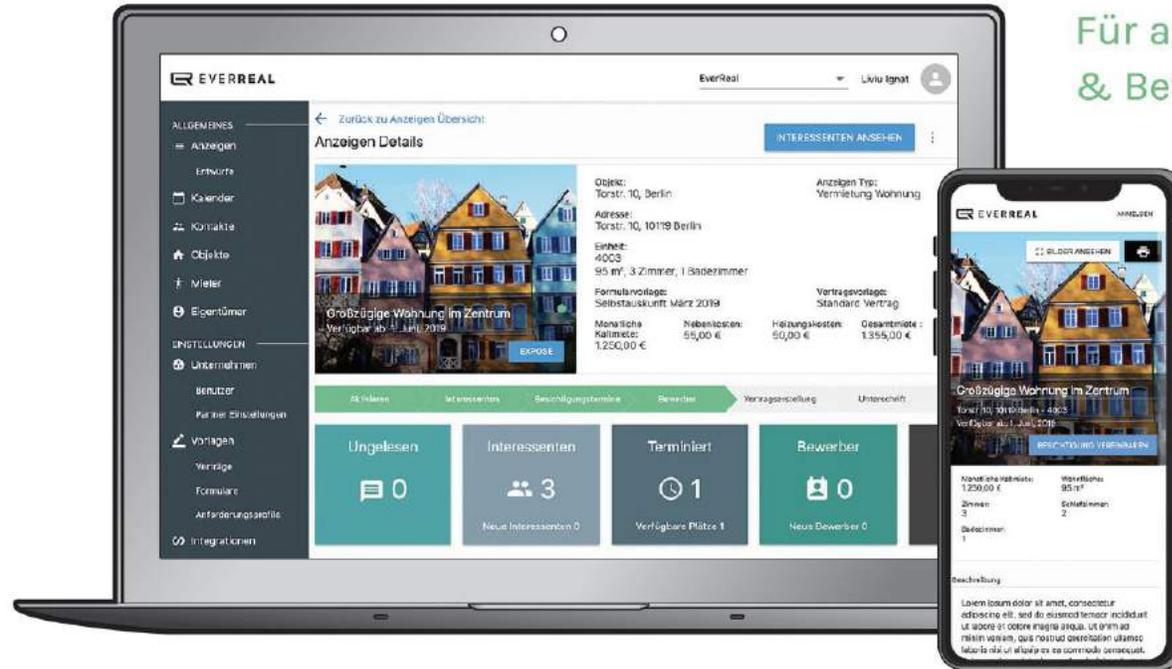
15

Mitarbeiter

Auszug von Kunden:



Der gesamte Prozess, kundenorientiert und effizient



Für alle Endgeräte
& Betriebssysteme

- 1 Sofort einsatzbereit
(Kein IT Projekt)
- 2 Intuitives
Benutzererlebnis
- 3 Einsparung von ca. 10
Std. pro Transaktion
- 4 Echtzeit Einblick in alle
Aktivitäten

Vermarktung

Anfragen
& Termine

Bewerbung

Vertrags-
abwicklung

Übergabe

Corona bringt Digitalisierungsschub – doch was bleibt?

- Das Potenzial für Vorteile durch Digitalisierung ist dort besonders groß, wo viele repetitive Routinetätigkeiten anfallen.
 - Durch digital ablaufende Prozesse gewinnen Unternehmen Daten, die sie strukturieren, auswerten und als Basis für bessere Entscheidungen nutzen können.
 - Last, but not least: Wird der Kunde (Miet- oder Kaufinteressent) auf eine digitale Ebene gelotst, können ihm dort weitere Services angeboten werden – bis hin zu neuen Geschäftsmodellen.
-
- Akzeptanz und Erfolg von Digitalisierung hängen nicht nur von Produktivitätsgewinnen, Zeit- und Kostenersparnissen ab, sondern auch von schneller Implementierbarkeit und intuitiver Bedienung.
 - Wer online Pizza bestellen und Reisen buchen kann, sollte auch Wohnungen digital vermieten können.
-
- Die Chance der Coronakrise: Hemmnisse für die weitere Digitalisierung abbauen!
→ Beispiel: Online-Notartermin oder volldigitalen Vertragsabschluss ermöglichen

Für weitere Informationen, nehmen Sie gerne Kontakt auf



Nessim Djerboua

✉ nessim.djerboua@everreal.co

☎ +49-175-9596039

📍 München, Deutschland

🌐 www.everreal.co/

DIGITAL REAL ESTATE IM GESAMTEN LEBENSZYKLUS

Sander Van de Rijdt



PROBLEMSTELLUNG - ALLE BAU UND IMMOBILIENPROJEKTE STEHEN VOR DEN SELBEN HERAUSFORDERUNGEN



Aufwändige Dokumentation

(Notizen, Bilder, Audio, Excels, etc.)



Ineffiziente & unvollständige Kommunikation

(phone calls, mails, etc.)



Unterschiedliche Versionstände und Informationslücken

Projektverzögerungen und Kostenexplosion wie bekannte Beispiele zeigen:



Flughafen Berlin-Brandenburg

©Tagesspiegel



Tottenham Hotspurs Stadion

©building.co.uk



Elbphilharmonie

©wikipedia

14% des Umsatzes werden für Fehlerbehebungen ausgegeben & nur 50% der Aufwände sind wertstiftend



Webbasierte Lösung inkl. Apps für alle Smartphones und Tablets



Erfassung, Dokumentation, Kommunikation und Nachverfolgung (z.B. Mängelbehebung)



Architektenpläne hochladen
(automatische Skalierung von großen Plänen)



Beliebige Dokumentation wie Feststellungen, Aufgaben, Mängel, etc.
(auch offline)



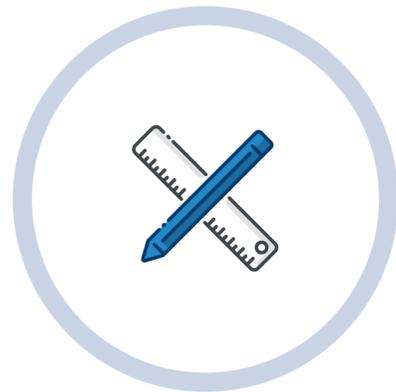
Status Updates und **Nachverfolgung**



On-boarding in weniger als 10 Minuten

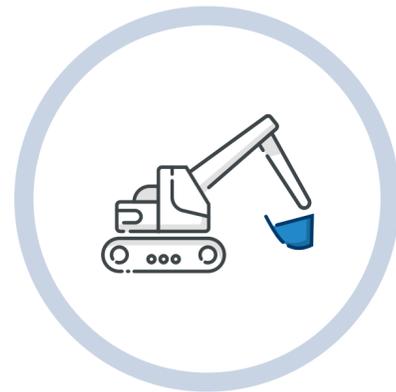
**Anwender sparen 7
Arbeitsstunden pro Woche**
**Unternehmen haben ein ROI von
> 900%**

Eine Lösung für den gesamten Lebenszyklus



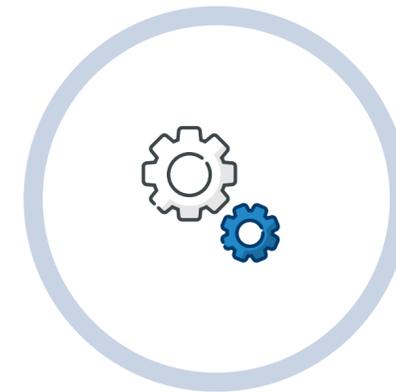
Plan

Architekten,
Ingenieure, Bauherren



Build

Baufirmen,
Projektentwickler,
Subunternehmer



Operate

Property &
Facility Manager

Optimieren Sie Ihren Workflow und reduzieren Sie Kosten bis zu 70%



Cloudbasiert

Keine Softwareinstallation,
überall und jederzeit (auch online)



Einfache Bedienung

Kein Schulungsbedarf, Supportaufwand
pro User unter 1h / Jahr



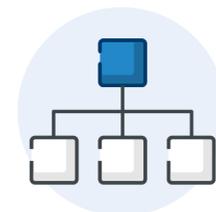
Einsatzbereich

Komplette Wertschöpfungskette
Ganzer Building Lifecycle
Branchenübergreifend & Unternehmen
jeder Größe



Preismodell

All-in monatliche Lizenzgebühr
keine Consulting oder Trainingskosten
unlimitiertes Speichervolumen
kostenloser Support & Updates



Alle Plattformen

Einheitlich verfügbar auf allen
Browsern, Tablets und Smartphones



On-Boarding

In weniger als 10 Min.

Unsere Investoren



Unsere Auszeichnungen



Sander van de Rijdt
sv@planradar.com
+43 676 5052616

PlanRadar GmbH
Seilerstätte 22, Wien
71 Central Steet, London
Savska cesta 32, Zagreb

www.planradar.com

**HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!
FÜR WEITERE FRAGEN STEHEN WIR IHNEN
GERNE ZUR VERFÜGUNG!**

 Christian Döring

 doering@rueckerconsult.de

 T +49 (0)30 28 44 987 41
F +49 (0)30 28 44 987 99

 www.rueckerconsult.de