

## “Der Datenraum hat strategische Bedeutung”



**Martin Weiß**

ist Division Manager bei der TREUREAL Property Management GmbH und bundesweit zuständig für das Property Management gewerblicher Immobilien.

Die TREUREAL Property Management GmbH als Teil der TREUREAL Unternehmensgruppe bewirtschaftet deutschlandweit kaufmännisch und technisch Gewerbeimmobilien sowie rund 75.000 Wohnungen.

### **Warum haben Sie sich für die Arbeit mit einem Datenraum entschieden?**

Wir suchten eine webbasierte Kommunikations- und Dokumentationsplattform, um die Dokumente der von uns gemanagten Immobilien strukturiert abzulegen und den Nutzern jederzeit standortunabhängig zugänglich zu machen. Darüber hinaus sollte eine systematische Verfolgung anstehender Aufgaben möglich sein.

### **Warum setzen Sie AWARO® ein und seit wann?**

Wir haben uns 2008 für AWARO® entschieden, weil die Datenplattform unsere Anforderungen optimal abdeckt. Durch den strukturierten Aufbau des Systems und die einfache Benutzerführung haben wir uns schnell einarbeiten können

### **Welche Daten managen Sie mit AWARO® und wie?**

Im Bereich Kundendokumente haben wir alle wesentlichen Vertragspartner eingestellt. Das sind Mietverträge und zugehörige Nachträge, jeglicher mitvertragsrechtlicher Schriftverkehr, Berichte, Budgets und Liquiditätspläne, sonstiger Schriftverkehr sowie Protokolle zu Jour-Fixe-Terminen.

Darüber hinausgehende Objektinformationen wie zum Beispiel Instandhaltungsunterlagen, Schriftverkehr mit dem Mieter, Dienstleistungsverträge können wir ebenfalls über diese Datenplattform zur Verfügung stellen.

Arbeitsaufträge für die jeweiligen Mitarbeiter legen wir in den entsprechenden Ordnern im System ab. Der Mitarbeiter erhält über AWARO® ein E-Mail mit einer Benachrichtigung zu einem Auftrag. Dabei werden die Anlagen nicht als Kopien in den Umlauf gebracht, sondern als Link direkt zum jeweils gültigen Dokument im Dokumentenmanagement geführt.

Durch die grafische Hervorhebung bestimmter Bearbeitungs- und Terminstatus ist immer ersichtlich, in welchem Stadium sich der Auftrag befindet oder ob der Bericht abgelegt ist.

### **Welche Personengruppen greifen auf die Immobiliendaten zu?**

Die Kunden greifen auf ihre jeweiligen Kundendokumente zu. Ansonsten arbeiten bei uns 70 Mitarbeiter an 15 Standorten mit dem System. Die Geschäftsführung und ich können auf alle Daten zugreifen. Teamleitung und Property Manager an den einzelnen Standorten haben die Zugriffsrechte für die sie betreffenden Liegenschaften.

### **Welche Vorteile und welchen Nutzen bietet Ihnen der Einsatz des Datenraumes?**

Durch die konsistente Datenhaltung sind Dokumente jederzeit schnell auffindbar. Mittels einer Suchfunktion finden wir Unterlagen, auch wenn wir nicht wissen, wo diese abgelegt sind. Somit haben wir alle heute mehr Zeit für unsere originären Aufgaben.

Durch die intuitive Benutzerführung und das komfortable Zugriffsrechtssystem ist das Arbeiten mit dem Datenpool einfach. Erhält ein Mitarbeiter zum Beispiel intern eine andere Funktion oder kommt ein neuer Mitarbeiter zum Team, ändere ich mit wenigen Mausklicks die Zugriffsrechte oder weise diese neu zu.

Und ein großer Vorteil ist, dass unsere Kunden jederzeit ohne Aufwand auf die vertraglich vereinbarten Daten zugreifen können, und sei es um 3 Uhr nachts.

### **Hat AWARO® Ihre bisherige Arbeitsweise verändert?**

Ja, eindeutig. Wir arbeiten mit dem System deutlich strukturierter als vorher.

**„Der Datenraum hat strategische Bedeutung“**

Die einmal definierten Ablagestrukturen und Dateinamen gelten für alle Standorte. Die Mitarbeiter, die täglich mit dem System arbeiten, suchen heute keine Dokumente, da sie wissen, wo diese abgelegt sind.

**Hat der Datenraum AWARO® eine strategische Bedeutung für Ihr Sie?**

Veränderungen am Immobilienmarkt vollziehen sich rasend schnell und somit auch die

Anforderungen der Kunden an eine nachvollziehbare Dokumentation über ihre Liegenschaften. Mit AWARO® decken wir diese Anforderungen rechtssicher ab. Es ist jederzeit ersichtlich, wer, wann, welche Dokumente in den Datenraum eingestellt hat. Diese können wir auch dem Auftraggeber gegenüber dokumentieren. Damit ist AWARO® für uns auch ein hilfreiches Instrument bei der Akquise neuer Kunden.