

Marketing

Aareon: Die Einheit von Tradition und Innovation

Tradition und Innovation werden im Süden Deutschlands besonders großgeschrieben. Gepaart mit der sprichwörtlichen Gelassenheit bewegt sich die süddeutsche Wohnungswirtschaft in einer Region, in der Vertrauen und Nachhaltigkeit mehr zählen als der schnelle geschäftliche Erfolg. Genau das ist der Grund, warum sich die vierte Vertriebsregion unserer „Aareon-Serie“ im Süden des Landes so wohlfühlt. Denn hier, wo der „Handschlag“ noch eine große Bedeutung hat, sind innovative IT-Lösungen besonders gefragt. Gerade weil die Region Süd alles andere als ein wohnungswirtschaftliches Ballungszentrum ist. Der Erfolg von Thomas J. Kollmann, Regionaldirektor Region Süd, und seinem mobilen, fünfköpfigen Vertriebsteam steht für Stabilität und Nachhaltigkeit in einem sich stark verändernden Markt.



Das Vertriebsteam der Region Süd (v. l.): Thomas J. Kollmann, Claudia Menge, Christian Uerpmann-Cox, Andreas Mayerhofer.

kleinen Bauträger- und Wohnungsverwaltungsunternehmen meine erste Ausbildung zum Immobilienkaufmann absolviert.“ Sowohl dem Süden als auch der Branche ist Thomas J. Kollmann in all den Jahren treu geblieben. Als Berater hat er bei der BauConsult DV- und Unternehmensberatung GmbH Bayern die Einführung des GES-ERP-Systems auf Kundenseite realisiert. Später hat er Berater geschult, den Vertrieb in Bayern aufgebaut und den Übergang von der BauConsult Bayern in die DePfa IT Services und schließlich in die Aareon AG erfolgreich begleitet. Seit 2008 zeichnet Thomas J. Kollmann als Regionaldirektor für die Region Süd der Aareon AG verantwortlich.

Bayern ist eine der ältesten europäischen Kulturlandschaften, die mit einer über 1.500-jährigen Geschichte gleichzeitig zu den modernsten (Bundes-)Ländern Europas zählt. Und auch das wohlhabende Baden-Württemberg kann sich mit dem sprichwörtlichen Fleiß und Einfallsreichtum seiner Bewohner im Ländervergleich sehr gut sehen lassen. Überhaupt haben die beiden südlichsten Bundesländer Deutschlands viel gemein. Allen voran ihre Lebensart, die heiter und gelassen, fleißig und strebsam und immer mit einer gehörigen Portion Realitätssinn ausgestattet ist. Das passt – zu Bayern, Baden-Württemberg und zur Region Süd der Aareon AG. Vor allem der Regionaldirektor und „Eingeborene“ Thomas J. Kollmann weiß, wovon im Süden Deutschlands immobilienwirtschaftlich die Rede ist: „Seit ich denken kann, wird in meiner Familie ‚immobilisch‘ gesprochen. Meine Eltern sind beide in der Branche tätig gewesen und ich habe in ihrem

Leser Sie auch Teil 1 der Aareon-Team-Serie. Aareon: Erfolgsfaktor Kundennähe, alles über Christina Behrens, Regionaldirektorin Vertrieb Nord, und ihrem Team, per [KLICK](#)

Leser Sie auch Teil 2 der Aareon-Team-Serie. Aareon: Das Erfolgsgeheimnis ist Teamgeist, alles über Lothar Böttcher, dem Regionaldirektor Vertrieb West und seinem achtköpfigen Team, per [KLICK](#).

Leser Sie auch Teil 3 der Aareon-Team-Serie. Aareon-Regionaldirektor Carsten Wiese: Vertrauen ist die Basis für Erfolg, alles über den Regionaldirektor Vertrieb Mitte/Ost und sein Team, per [KLICK](#).

Viel Land, viel Raum, viel Potenzial

Die Aareon AG Region Süd betreut rund 370 Kunden in einem Gebiet, das mehr als andere von einer gewissen Kleinteiligkeit geprägt ist. „Die Unternehmensgröße unserer Kunden ist im Vergleich zu anderen Regionen eher kleiner. Im Rhein-Main-Gebiet und auch anderswo nördlich des ‚Weißwurst-Äquators‘ sind weitaus mehr wohnungswirtschaftliche Ballungsräume zu finden“, erklärt Thomas J. Kollmann. „Auf der anderen Seite stehen gerade die Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg wirtschaftlich sehr gut da und sind interessiert an zukunftsweisenden IT-Lösungen. Für unser Team der Region Süd bedeutet das eine intensive Betreuungsarbeit.“ Die regionalen Wohnungsunternehmen werden von Thomas J. Kollmann und seinem Team sowie von rund 30 Mitarbeitern aus Consulting und Support von München und Stuttgart aus

Zwischen Stuttgart und München baut die Wohnungswirtschaft auf Innovation.

betreut. Eine Mitarbeiterzahl, die mit wachsender Anzahl an Wodis-Sigma-Projekten und entsprechendem Beratungsbedarf weiter wächst. Darüber hinaus überrascht die Region Süd immer wieder mit Lösungen, die nicht einfach nur funktionieren, sondern ein Vorbild für die ganze Branche sind. So entwickelt Aareon gemeinsam mit sechs Entwicklungs- und Pilotkunden im Rahmen der Bereitstellung von mobilen Lösungen und Endgeräten gerade ein CRM-Portal. Drei dieser Kunden stammen aus der Region Süd.

Die Beziehung zum Kunden – das passt



Thomas J. Kollmann auf dem Aareon Kongress.

Ist das Verhältnis zum Kunden gut, dann läuft auch das Geschäft. „Die Beziehung zu unseren Kunden ist nicht nur sehr beständig, sie ist gerade zu freundschaftlich. Vielleicht dauert es am Anfang ein bisschen länger, bis man das Vertrauen gewinnt, doch wenn es dann soweit ist, dann gehen wir hier gemeinsam durch dick und dünn“, erzählt Thomas J. Kollman. Er weiß, wovon er spricht, schließlich hat er seit mehr als 14 Jahren intensiven Kontakt zur regionalen Immobilienwirtschaft.

Wenn die Chemie stimmt, wächst die Zusammenarbeit über sich hinaus.

Wodis Sigma aus der Cloud bei der SWW GmbH

Bei der SWW GmbH (Sozial-Wirtschafts-Werk des Landkreises Oberallgäu Wohnungsbau GmbH) in Sonthofen hat das Team der Region Süd in 2012 Wodis Sigma als Service aus der Aareon Cloud implementiert. Derzeit befinden sich 3.700 Wohn- und Gewerbeeinheiten im Eigentum der SWW GmbH.

Im Bereich der Fremdverwaltung werden weitere 900 Einheiten im gesamten Landkreis Oberallgäu betreut. Gemeinsam mit Aareon hat die SSW GmbH eine Wodis-Sigma-Lösung implementiert, die alle Bereiche der Wohnungswirtschaft abbildet – von der Vermietung über den Verkauf bis hin zur Wohnungseigentümergeverwaltung mit Betriebskostenabrechnung. Mit Blick auf die Zukunft und nach ausführlicher Beratung hat sich die SWW GmbH für die Cloud-Variante entschieden, die mit wenig eigenem IT-Know-how und viel Datensicherheit optimal funktioniert. Der Erfolg einer guten Zusammenarbeit wird dann auch gemeinsam gefeiert, wie zum Beispiel bei der 4-Schanzen-Tournee in Oberstdorf.

Mareon und die LBG

Die kontinuierliche Modernisierung und Instandhaltung der ca. 5.500 Wohnungen der Landes-Bau-Genossenschaft Württemberg eG sind verantwortungsvolle Aufgaben, die in der heutigen Zeit nur noch mit IT-Unterstützung zu bewältigen sind. Dank guter Beratung und langfristig bestehender Kontakte zum Team der Region Aareon Süd arbeitet die Technische Abteilung der Genossenschaft seit 2004 bei der Auftragserteilung landesweit mit der Mareon Handwerkeranbindung. Seither werden die Handwerker via E-Mail über einen neuen Auftrag informiert und können diesen online über das Internetportal abrufen. Auch die Fertigstellungsmeldung und die Rechnungsübermittlung erfolgen papierlos über das Internet. Das Ergebnis: Die gesamte Auftragsabwicklung einschließlich Zahlung für alle Seiten – LBG, Handwerker und Mieter – konnte deutlich beschleunigt werden. Doch nicht nur die Genossenschaft profitiert von diesem System. „Wir haben einige potenzielle Kunden bereits zur LBG nach Stuttgart geschickt, damit sie sich vor Ort ein Bild von der Mareon-Lösung machen können. Die Kunden sind begeistert – auch von dem freundlichen Empfang und der Zeit, die sich oftmals sogar die beiden Vorstände zur Präsentation der Mareon-Lösung nehmen. Ich finde, dieses Beispiel beweist, dass eine gute Kundenbeziehung auch über das Übliche hinausgehen kann“, freut sich Thomas J. Kollmann.

SEPA – es gibt viel zu tun und die Zeit ist begrenzt

Am 1. Februar 2014 ist es soweit: Kontonummer und Bankleitzahl werden von IBAN und BIC abgelöst. Auch für die Wohnungswirtschaft bedeutet die SEPA-Umstellung eine weitreichende Verpflichtung. Damit die Umstellung für die Aareon-Kunden in der ganzen Republik möglichst reibungsarm über die Bühne geht, wird bei Aareon seit Monaten projektiert und programmiert. Regionaldirektor Thomas J. Kollmann ist stellvertretend für den Vertrieb am bundesweiten SEPA-Projekt von Aareon beteiligt: „Es ist beeindruckend, wie viele Kollegen in diesem Projekt Hand in Hand arbeiten, um sicherzustellen, dass die Umstellung für unsere Kunden möglichst komfortabel über die Bühne geht.“

Letztendlich bedeutet Erfolg ein Geben und Nehmen

Treffpunkt: Wirtschaft und Wissenschaft

Nicht nur mit der Immobilienwirtschaft auch mit der Wissenschaft pflegt die Region Süd gute Kontakte – wie die enge Zusammenarbeit mit der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen beweist. Mit finanzieller Unterstützung von Aareon konnte am Standort in Geislingen in 2010 das „Immobilienwirtschaftliche Institut für Informationstechnologie“ als unabhängige Plattform für Forschungsarbeiten innerhalb der Informationstechnologien realisiert werden. Damit ist es gelungen, die Anforderungen aus der Immobilienwirtschaft mit den Lösungsinstrumenten der Informationstechnologie an einem Ort zu bündeln. Die Hochschule stellt ein innovatives und kompetentes Umfeld zur Verfügung. Heute besitzt der Studiengang Immobilienwirtschaft 14 Professuren mit einem Lehrstuhl für Datenverarbeitung. Aareon als Hauptsponsor bringt neben der finanziellen Unterstützung aktuelle praktische Forschungsthemen ein.

Und hier schließt sich der Kreis von Tradition und Innovation. Mit dem einen hat es angefangen und mit dem anderen hört es noch lange nicht auf.

