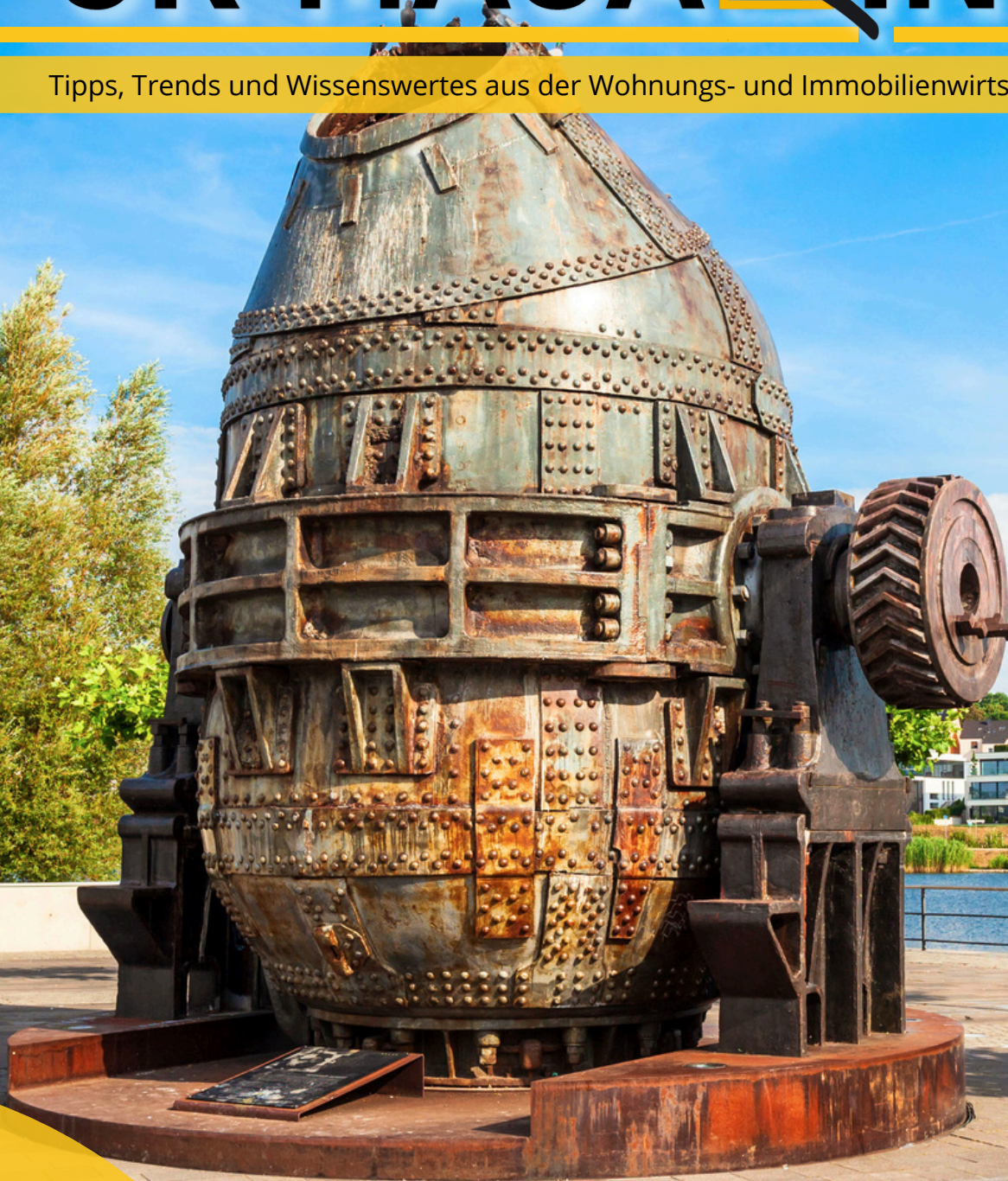


21. Ausgabe / Juni 2025

CR MAGAZIN

Tipps, Trends und Wissenswertes aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft



Artikelserie der GWH
Wohnungsgesellschaft mbH
Hessen
In dieser Ausgabe:
Artikel 4/5
Cloudmigration

INHALTSVERZEICHNIS

GWH Artikelserie:

Cloudmigration zur Atlassian Cloud

Die GWH wechselt von On-Premise zu Atlassian Cloud: Vorteile und Herausforderungen für Wohnungsunternehmen

Automatisierte Anrufannahme

Moderne Lösungen für die Wohnungswirtschaft

Digitale Sicherheit als Standortfaktor

Wie die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft mit agilimo Darkscan ihre IT schützt

CR Inside

Conresult on Tour: Impulse vom OPAF 2025

4

8

12

15

Gender-Hinweis

Die in diesem Magazin verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf weibliche und männliche Personen. Auf Doppelnennungen und gegenderte Bezeichnungen wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit in der Regel verzichtet.


Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

der Sommer steht vor der Tür und damit hoffentlich auch eine Zeit voller Energie und neuer Projekte. Auch in der Immobilienbranche ist einiges in Bewegung: Die Digitalisierung schreitet voran, neue Technologien etablieren sich und die Anforderungen an Sicherheit und Effizienz steigen kontinuierlich.

Die GWH-Artikelserie zeigt, wie der Wechsel von On-Premise zur Cloud neue Möglichkeiten eröffnet – von verbesserter Flexibilität bis hin zur Integration von KI-Funktionen.

Digitale Sicherheit wird zum Standortfaktor. Wir stellen eine präventive Lösung vor, die Bedrohungen erkennt, bevor sie zum Problem werden. Gerade für die Wohnungswirtschaft mit ihrer verteilten IT-Infrastruktur ist ein proaktiver Sicherheitsansatz unverzichtbar.

Ein Beispiel für Innovation in der Kommunikation ist die automatisierte Anrufannahme mit KI-Unterstützung. Ein praxisnahes Beispiel einer Wohnungsbaugenossenschaft macht deutlich, wie sich Effizienz und Servicequalität verbinden lassen. (siehe : "Die Zukunft der Anrufannahme" aus der Ausgabe 06/2023 .

Unser "Conresult on tour"-Bericht vom OPAF 2025 in Berlin zeigt, wie wertvoll der persönliche Austausch ist.

Herzliche Grüße und eine erkenntnisreiche Lektüre.



Marcus Schmidt

Unser Sommerzitat:



"Sicherheit ist kein Zustand – sie ist ein Prozess."

Bruce Schneier

Kryptografie- und Sicherheitsexperte

Dieses Zitat erinnert daran, dass echte Sicherheit niemals abgeschlossen ist. Sie erfordert ständige Aufmerksamkeit, Anpassung und Weiterentwicklung – besonders in einer Welt, die sich technologisch laufend verändert.

GWH Artikelserie: Cloudmigration zur Atlassian Cloud

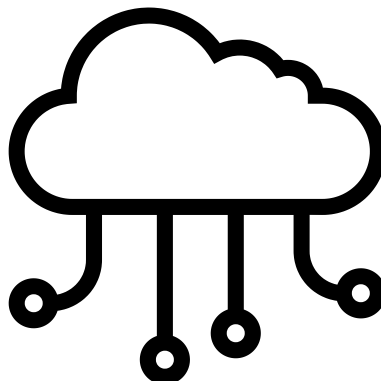
Die GWH wechselt von On-Premise zu Atlassian Cloud: Vorteile und Herausforderungen für Wohnungsunternehmen



Die GWH hat ihre Atlassian-Tools Jira und Confluence von einer On-Premise-Lösung in die Atlassian Cloud migriert. Dieser Schritt spiegelt den allgemeinen Trend wider, dass immer mehr Unternehmen – auch in der Wohnungswirtschaft – auf cloudbasierte Lösungen setzen. Doch was bedeutet ein solcher Wechsel? Dieser Artikel beleuchtet die Vorteile und Herausforderungen der Migration auf Basis der Erfahrungen der GWH und bietet Orientierung für Unternehmen, die einen ähnlichen Schritt erwägen.

Vorteile der Cloud-Migration:

1. **Zukunftssichere Stabilität bei mehr Flexibilität:** Da Atlassian den Support für On-Premise-Server-Produkte im Februar 2024 eingestellt hat, war die Migration ein strategischer Schritt, um langfristig technologisch auf dem neuesten Stand zu bleiben. Hinzu kommt eine Verfügbarkeit von bis zu 99,9 % sowie der ortsunabhängige Zugriff auf Jira und Confluence.
2. **Kosteneinsparungen und geringerer Administrationsaufwand:** Durch den Wegfall eigener Serverinfrastrukturen kann die GWH ihre Betriebskosten reduzieren. Die Cloud übernimmt Wartung, Updates und Sicherheits-Patches automatisch, wodurch die IT-Abteilung entlastet und der Bedarf an externen Dienstleistern reduziert wird. Laut einer Forrester-Studie können Unternehmen nach der Migration bis zu 50 % der IT-Kapazitäten in strategischere Aufgaben investieren.
3. **Verbesserte Zusammenarbeit und neue Funktionen:** Die Cloud-Versionen von Jira und Confluence bieten exklusive Funktionen, darunter erweiterte Automatisierungsoptionen und Integrationen mit Tools wie Microsoft Teams.
4. **Perspektivische Integration von KI:** Atlassian entwickelt neue Funktionen primär für die Cloud, wodurch die GWH von Innovationen wie Atlassian Intelligence oder Atlassian Analytics und KI-gestützten Tools profitiert. Insbesondere Atlassian Intelligence verspricht langfristig großes Potential, da hierdurch eine KI trainiert werden kann, die auf sämtliche Daten aus dem GWH-Intranet zugreifen kann.



Herausforderungen der Cloud-Migration

1. Komplexität der Datenmigration: Der Wechsel von On-Premise zur Cloud erfordert eine sorgfältige Planung, insbesondere bei der Übertragung bestehender Daten und Workflows. Für die GWH war es entscheidend, alle Prozesse nahtlos zu übernehmen. Die Migration wurde deshalb intensiv mit mehreren Testläufen in einer Cloud-Sandbox durchgeführt. Dabei identifizierte Fehler und Probleme wurden behoben und die einzelnen Schritte der Migration in einem detaillierten „Runbook“ dokumentiert.
2. Datenschutz und Compliance: Die GWH musste sicherstellen, dass die Atlassian Cloud den strengen europäischen Datenschutzstandards entspricht. Atlassian bietet Hosting-Optionen in der EU (z. B. Deutschland oder Irland) und unterstützt die DSGVO. Dennoch erforderte die Konformitätsprüfung zusätzlichen Aufwand.
3. Nutzerakzeptanz und Schulung: Die Umstellung auf die Cloud brachte Änderungen in der Benutzeroberfläche und in etablierten Prozessen mit sich, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Herausforderungen stellten. Frühzeitige Einbindung der Fachbereiche, gezielte Schulungen und Akzeptanztests erwiesen sich als essenziell.
4. Zeitaufwand: Je nach Größe und Komplexität der On-Premise-Systeme ist mit einem nicht unerheblichen Zeitaufwand für die Migrationen zu rechnen – insbesondere für Tests und Schulungen. Bei der GWH dauerte die Migration von Jira und Confluence etwa sechs Monate; die anschließende Nachbearbeitungs- und Schulungsphase („Hypercare“) weitere drei Monate.



Fazit: Ein Schritt mit Weitblick

Die Migration der GWH zur Atlassian Cloud zeigt, dass der Umstieg von On-Premise auf Cloud-Lösungen für Wohnungsunternehmen zahlreiche Vorteile bietet: höhere Flexibilität, Kosteneinsparungen, bessere Zusammenarbeit und Zukunftssicherheit. Gleichzeitig erfordert ein solcher Wechsel eine strukturierte Vorbereitung, insbesondere im Hinblick auf Datenschutz, Datenmigration und Nutzerakzeptanz. Für Wohnungsunternehmen, die ihre Prozesse digitalisieren und effizienter gestalten möchten, ist die Atlassian Cloud eine vielversprechende Option – vorausgesetzt, sie investieren in Planung, Schulung und Kommunikation.



Christian Ament
PM Digitale Plattformen
+49 69 97551-2126



Erläuterungen zu verwendeten Begriffen:

Confluence:

Confluence ist eine kommerzielle Wiki-Software von Atlassian und dient als Enterprise Wiki für die Dokumentation und Kommunikation von Wissen und den Wissensaustausch in Unternehmen und Organisationen. Confluence wird in der Regel als Intranet eingesetzt.

Jira:

Jira ist das Scrum- und Projektmanagement-Tool von Atlassian, das Teams dabei unterstützt, ihre agilen Prozesse effizient zu planen, durchzuführen und zu überwachen. Es bietet eine umfassende Plattform zur Verwaltung von Aufgaben, was es zur idealen Lösung für die Umsetzung agiler Methoden macht.

JSM (Ticketsystem):

Jira Service Management (JSM) ist eine von Atlassian entwickelte Service-Management-Plattform, die Teams bei der Verwaltung ihrer Servicebereitstellung von der Anfrage bis zur Lösung unterstützt. Es bietet eine zentrale Plattform für IT-Teams zur Verfolgung, Verwaltung und Lösung von Kundenanfragen, Vorfällen und Problemen.

Sandbox:

Das sind jeweils Testsysteme/Testinstanzen für Confluence und Jira.

Runbook:

Ein Runbook ist ein Dokument, das detaillierte Anweisungen für die Durchführung von wiederkehrenden Aufgaben oder die Lösung von Problemen in der IT enthält.

Bei der Migration wurden die einzelnen Schritte der Migration im Runbook detailliert festgehalten. Man kann das mit einem Rezept aus dem Kochbuch vergleichen.

Automatisierte Anrufannahme

Moderne Lösungen für die Wohnungswirtschaft



In der Wohnungswirtschaft spielt die effiziente Bearbeitung von Anfragen und Anliegen der Bewohner und Mitglieder eine entscheidende Rolle. Gleichzeitig ist der Druck auf die Mitarbeiter aufgrund begrenzter Ressourcen und einer Vielzahl an Anfragen nicht zu unterschätzen. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Automatisierung von Kommunikationsprozessen zunehmend an Bedeutung.

Ein Weg, um der hohen Anruflast in der Branche zu begegnen, ist der Einsatz von KI-gestützten Lösungen wie der AI Mailbox Pro von MANAGBL.AI. Die Software ermöglicht eine automatisierte Anrufannahme und stellt sicher, dass Anliegen effizient erfasst und in bestehende Ticketsysteme integriert werden. Durch den Einsatz von Spracherkennung und intelligenter Ticketerstellung können Anrufer identifiziert und ihre Anliegen strukturiert kategorisiert werden. Dies reduziert nicht nur die Kapazitätsengpässe, sondern ermöglicht auch eine schnellere Bearbeitung der Anliegen.

Ein konkretes Beispiel für die erfolgreiche Implementierung einer solchen Lösung ist die Wohnungsbaugenossenschaft Bad Salzungen eG. Die Genossenschaft erkannte, dass die Anforderungen der Mieter stiegen und beschloss, die Prozesse der Anrufannahme zu modernisieren, um ihre Effizienz zu steigern. Die Einführung der AI Mailbox Pro führte zu entscheidenden Prozessverbesserungen: Anliegen werden nun direkt erfasst und in das Ticketsystem von IVMPRO integriert. Dies stellt sicher, dass die relevanten Informationen sofort verfügbar sind und die Mitarbeiter effizienter arbeiten können.

„Unsere Anrufe nimmt „Willi“ entgegen, so landen Kunden nicht im Leerlauf und Mitarbeitende können sich auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren.“

Michael Kaiser, Vorstand
WBG Bad Salzungen eG

MANAGBL · AI

WBG
Bad Salzungen

Ein wesentlicher Vorteil der Lösung von MANAGBL.AI ist die nahtlose Integration in bestehende Systeme, wodurch eine aufwendige Einarbeitungszeit entfällt. Der gesamte Prozess kann innerhalb weniger Stunden eingerichtet werden, was für Unternehmen in der oftmals hektischen Wohnungswirtschaft von großem Wert ist.



Die Zusammenarbeit zwischen der Wohnungsbaugenossenschaft Bad Salzungen und MANAGBL.AI wurde mit der Auszeichnung als Digitalpionier der Wohnungswirtschaft gewürdigt. Diese Anerkennung reflektiert nicht nur den Einsatz innovativer Technologien, sondern auch das Engagement der genossenschaftlichen Leitung, die Prozesse der Kundenkommunikation zu optimieren.

Durch eine intelligente, automatisierte Anrufannahme können Wohnungsunternehmen dem hohen Anfragevolumen strukturiert begegnen und gleichzeitig die Zufriedenheit ihrer Bewohner erhöhen. Die Automatisierung umfasst dabei nicht nur eingehende Anrufe, sondern auch viele repetitive Aufgaben, wodurch wertvolle Ressourcen frei werden, um sich gezielt um die Anliegen der Mieter zu kümmern.

Abschließend lässt sich festhalten, dass die Implementierung einer KI-gestützten Anrufannahme einen entscheidenden Schritt für die Zukunftsfähigkeit der Wohnungswirtschaft darstellt. Moderne Technologien ermöglichen es, den gestiegenen Anforderungen an Erreichbarkeit und Servicequalität gerecht zu werden, während gleichzeitig die Mitarbeiter entlastet werden. Der Fall der Wohnungsbaugenossenschaft Bad Salzungen zeigt, wie der Einsatz innovativer Lösungen nicht nur betriebliche Abläufe optimiert, sondern auch das Verhältnis zu den Bewohnern stärkt. In einer Branche, die zunehmend auf digitale Prozesse angewiesen ist, bietet Automatisierung damit eine wertvolle Möglichkeit, die Zufriedenheit aller Beteiligten zu steigern.



Mario Nagel



Digitale Sicherheit als Standortfaktor

Wie die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft mit agilimo Darkscan ihre IT schützt



agilimo®

Ransomware-Angriffe auf Kommunen, gestohlene Zugangsdaten in der Cloud oder lahmgelegte ERP-Systeme durch Cyberattacken – die Bedrohungslage ist längst nicht mehr abstrakt. Auch Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sind zunehmend betroffen, denn sie verfügen über eine hochattraktive Datenbasis: Mieter- und Objektdaten, Zahlungsinformationen, Verträge, Zugangsdaten, digitale Gebäudetechnik und IoT-Systeme. Wer hier nicht aktiv handelt, riskiert nicht nur wirtschaftliche Schäden, sondern auch einen nachhaltigen Reputationsverlust.

Doch wie erkennt man eigentlich, ob eigene Systeme oder Daten bereits betroffen sind – ohne dass man es bemerkt?

agilimo Darkscan: Schwachstellen erkennen, bevor der Angriff kommt

Mit agilimo Darkscan bietet die agilimo Consulting GmbH eine Lösung, die speziell auf diese Herausforderung zugeschnitten ist: ein präventiver Open-Source-Intelligence-(OSINT)-Scan, der durch kontinuierliche Analysen im Darknet, in Leaks, Datenbanken und offenen Quellen potenzielle Sicherheitslücken aufdeckt – bevor sie aktiv ausgenutzt werden können.

Dabei geht es nicht um theoretische Risikoanalysen, sondern um konkrete, sofort verwertbare Informationen: Welche E-Mail-Adressen aus dem Unternehmen wurden kompromittiert? Welche Zugangsdaten kursieren im Darknet? Welche Subdomains und Cloud-Dienste sind öffentlich sichtbar? Welche Software-Versionen sind verwundbar?

Warum das für die Immobilienwirtschaft besonders relevant ist

Die digitale Infrastruktur in Wohnungsunternehmen ist häufig über viele Standorte und Systeme verteilt – vom ERP-System über smarte Schließanlagen bis hin zu mobilen Arbeitsplätzen der Hausmeister. Die Komplexität steigt, die Angriffsfläche wächst. Gleichzeitig fehlt es oft an spezialisierten IT-Sicherheitsressourcen im eigenen Haus. Hier setzt Darkscan an: als skalierbare Dienstleistung, die ohne Eingriff in bestehende Systeme sofort Mehrwert liefert.

So konnte etwa ein mittelständisches Wohnungsunternehmen durch einen ersten Scan aufdecken, dass mehrere E-Mail-Zugangsdaten im Darknet kursierten – durch frühere Leaks, von denen man im Haus nichts wusste. Ein gezielter Passwort-Rollout und MFA-Aktivierung folgten – und verhinderten so potenzielle Angriffe, bevor sie stattfanden.



Vom Reagieren zum proaktiven Schutz

Der größte Hebel liegt dabei nicht in einem neuen Tool, sondern im Wandel der Perspektive: weg vom reaktiven Schutzdenken hin zu einem proaktiven Sicherheitskonzept. agilimo kombiniert mit Darkscan den Blickwinkel der Angreifer mit dem Anspruch an höchste IT-Sicherheitsstandards – Made in Germany. Die Datenanalyse erfolgt DSGVO-konform, die Ergebnisse werden durch IT-Security-Experten interpretiert und in individuelle Handlungsempfehlungen übersetzt.

Partner für ganzheitliche Cyberresilienz

agilimo ist bekannt für hochsichere Lösungen im Bereich mobiles Arbeiten, Security Operations und Cyberabwehr. Mit agilimo Darkscan wird das Portfolio gezielt für Branchen mit hoher Kritikalität und verteilter Infrastruktur erweitert – wie z.B. für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Als TOP-100-Innovator setzt das Unternehmen konsequent auf Transparenz, Sicherheit und digitale Resilienz. Das Ziel: Risiken sichtbar machen, bevor sie zum Problem werden. Damit die Digitalisierung der Wohnungswirtschaft nicht zur Angriffsfläche, sondern zur Erfolgsgeschichte wird.

Das Ziel: Risiken sichtbar machen, bevor sie zum Problem werden. Damit die Digitalisierung der Wohnungswirtschaft nicht zur Angriffsfläche, sondern zur Erfolgsgeschichte wird.

Weiterführende Informationen und Kontakt:

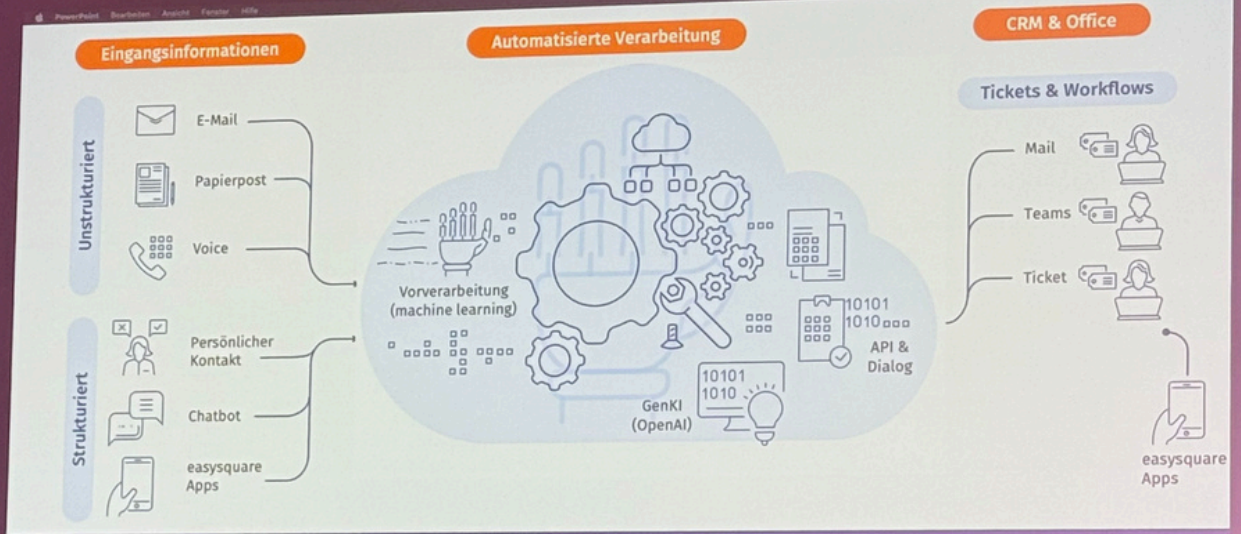
agilimo Consulting GmbH
Geschäftsführer: Marcus Heinrich
Kreuzfeldring 9 - 63820 Elsenfeld
+49 6022 65193 0



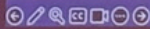
Auf Wunsch bietet agilimo Wohnungsunternehmen eine kostenfreie Erstanalyse mit Darkscan zur Einschätzung ihrer aktuellen Sicherheitslage an.

CR Inside

Conresult on Tour: Impulse vom OPAF 2025



OpenPromos Smart Inbox (OPSI)



Anfang Juni war das Conresult-Team erneut unterwegs – diesmal beim **17. OpenPromos Anwenderforum (OPAF)**, das am 4. und 5. Juni 2025 in Berlin stattfand. Zwei Tage lang drehte sich alles um Digitalisierung, smarte Prozesse und die Zukunft der Immobilienwirtschaft. Für uns war es eine wertvolle Gelegenheit, aktuelle Entwicklungen aufzugreifen, Erfahrungen auszutauschen und konkrete Anregungen für unsere tägliche Arbeit mitzunehmen.

Branchentrends im Fokus – nah an der Praxis

Das diesjährige OPAF bot vielfältige Impulse: von künstlicher Intelligenz über Data Governance, digitale Signatur, ESG-Konzepte, Cloud-Strategien bis hin zur E-Rechnungspflicht und Automatisierung. Besonders spannend war für uns die Keynote zur Rolle von KI im Immobilienumfeld – ein Thema, das zunehmend auch unsere Produktstrategie beeinflusst. Zudem zeigte das Data Governance-Tool von PROMOS in Zusammenarbeit mit Trei Real Estate praxisnah, wie strukturierte Datenarbeit im SAP®-System gelingt – ein Thema, das viele Kunden bewegt.

Austausch auf Augenhöhe

Neben dem Vortragsprogramm bot das OPAF auch Raum für persönliche Gespräche mit Anwendenden, Fachverantwortlichen und IT-Entscheidern. In diesen Gesprächen bekamen wir direktes Feedback zu aktuellen Herausforderungen, etwa zur praktischen Umsetzung gesetzlicher Anforderungen wie der E-Rechnung oder zu Schnittstellenfragen in hybriden ERP-Landschaften. Diese Rückmeldungen sind für uns ein wichtiger Treiber, um unsere Produkte und Services konsequent weiterzuentwickeln.

Unser Fazit: Relevante Impulse für Praxis und Produktentwicklung

Der Besuch beim OPAF 2025 hat uns konkrete Ideen und Anregungen geliefert – etwa zur Nutzung von KI im Immobilienkontext und zur Verbesserung von Datenqualität.

Der persönliche Austausch mit Kunden und Partnern bleibt für uns dabei ebenso wichtig wie der Blick auf Branchentrends. So stellen wir sicher, dass unsere Lösungen praxisnah bleiben – und Sie von aktuellen Entwicklungen direkt profitieren.

Conresult bleibt unterwegs – für Sie am Puls der Zeit.

Auch in Zukunft sind wir regelmäßig auf Veranstaltungen präsent, um neue Impulse für Ihre Projekte mitzunehmen. Wir freuen uns auf die nächsten Begegnungen und den weiteren Austausch mit Ihnen!



FEEDBACK

“ Ihre Meinung ist uns wichtig! ”

Zunächst einmal hoffen wir, dass Ihnen unsere Ausgabe gefallen hat. Wir möchten unser CR Magazin kontinuierlich verbessern und sind auf Ihre Meinung angewiesen.

*Hat Ihnen etwas besonders gut oder gar nicht gefallen?
Für Kritik sind wir immer offen!*

Was wünschen Sie sich für die nächsten Ausgaben?

*Möchten Sie ihr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung in unserem
Magazin vorstellen und der Branche zugänglich machen?*

Schreiben Sie uns einfach an [**info@conresult.de**](mailto:info@conresult.de)

