

Wohnen in der Welt von morgen • Virtuelle Meetings für reale Verwalter • DIA-Preis 2019
Zeitschrift des IVD Mitte e.V.



Marktplatz neuer Möglichkeiten

Mit dem neuen Marketplace werden die Angebote verschiedener Makler-Dienstleister besser mit der onOffice-Software verknüpft. Anwender können einfacher Leistungen buchen und bezahlen, weil die Daten automatisch ausgetauscht werden. Welche weiteren Vorteile diese Anbindung für die Nutzer bringt und warum es ihre Arbeit erleichtert und beschleunigt.

Seit Mitte November ist der Marketplace von onOffice online. Zum Start beteiligen sich elf Dienstleister rund um den Maklerberuf bei dem Projekt. Die Property-Technology-Unternehmen (kurz: Prop Tech) sind mittels API-Schnittstelle mit der CRM-Software onOffice enterprise verbunden. Die Vorteile dieser Vernetzung sind vielfältig: „Es reicht beispielsweise aus, sich einmal bei onOffice für den Marketplace anzumelden, um auf alle Leistungen der angegliederten Prop Techs zugreifen zu können: Es müssen nicht mehr für jedes Unternehmen eigene Passwörter für separate Logins gesucht werden“, erläutert Stefan Mantl, Geschäftsführer der onOffice GmbH.

Beim Marketplace werden alle Daten mit den Dienstleistern über die neue Schnittstelle synchronisiert.

Zudem lassen sich die gebuchten Produkte in das Prozessmanagement des Maklerunternehmens integrieren. Bei den 360-Grad-Panoramatouren des Netzwerkpartners Ogulo können beispielsweise die für eine Immobilie erstellten virtuellen Rundgänge per E-Mail aus onOffice heraus an potenzielle Immobilienkäufer geschickt werden, die als Interessenten hinterlegt sind und zu dem Objekt passen. Informationen wie viele Interessenten sich die Tour angeschaut haben, werden danach automa-



Bilder: © onOffice GmbH

Auch die Abrechnung gebuchter Leistungen läuft über diesen Verbund. Die größte Arbeitersparnis wird allerdings dadurch erzielt, dass die Daten aus onOffice automatisch übertragen werden. Sollen etwa für ein neues Objekt professionelle Grundrisse erstellt werden, dann lassen sich die hierfür nötigen Grundriss- und Objektdaten aus der CRM-Software in die Anwendung des Dienstleisters, in diesem Fall der Firma Immogrundriss, transferieren. Die überarbeiteten Grundrisse werden nach Fertigstellung in die Software überführt. Früher mussten viele Daten manuell bei dem jeweiligen Dienstleister eingetippt werden. Gab es Änderungen, mussten Mitarbeiter daran denken, die nötigen Anpassungen an verschiedenen Stellen durchzuführen. Dies war aufwändig und fehleranfällig.

tisch in der Software von onOffice bei den Kundendaten hinterlegt. Der Makler sieht zudem wie lange jeder das Objekt virtuell an seinem heimischen PC oder Tablet besichtigt hat und kann diejenigen anrufen, die sich lange damit befassen haben.

■ Automatisierte Kalender- und Terminfunktion

Große Zeitersparnis im Arbeitsalltag ermöglicht auch das Terminplaner-Tool des Anbieters Timum. „Trägt sich ein Interessent in dem Online-Kalender in einem vorgegebenen Slot einen Termin für eine Besichtigung ein, wird dies automatisch bei seinen onOffice-Stammdaten als Aktivität hinterlegt“, sagt Timum-Geschäftsführer Dr. Carsten Mohs. Gleichzeitig erhält der betreuende Vertriebsmitarbeiter in seinem

Kalender einen entsprechenden Eintrag. Kurz vor dem Termin wird der Kunde nochmals an die Besichtigung erinnert – ebenfalls automatisch.

Selbstverständlich können im Maklerbüro individuelle Zugriffsrechte für jeden Mitarbeiter beziehungsweise ganze Teams für das Buchen von Marketplace-Leistungen vergeben werden.



Zu den ersten elf Unternehmen, die seit November am Start sind, zählen auch einige Firmen, mit denen onOffice schon viele Jahre kooperiert. Neben den genannten Firmen ImmoGrundriss, Ogulo und Timum sind dies Sprengnetter (Immobilienbewertung). Neu hinzu kamen die Unternehmen Makler-Wissen.de (Fortbildung), Fairfleet (Drohnenflüge), Pixelmotion (Erklärvideos), Dr. Hettenbach Institut (Marktanalysen), Price-Hubble (Marktpreisermittlung) und Easy Sync (Fensterdisplays). In den kommenden Monaten soll das Marketplace-Angebot weiter ausgebaut werden. Einige Unternehmen passen derzeit ihren Datentransfer an die neue Schnittstelle an und stoßen vermutlich Anfang 2020 dazu.

Ermöglicht wird dieser neue, reibungslose Datenaustausch durch die API-Schnittstelle. Der Begriff kommt aus dem Englischen und steht für „Application programming interface“. Diese haben die Programmierer der Aachener Softwarefirma in den zurückliegenden Monaten zusammen mit den Marketplace-Teilnehmern geschaffen. Sie gilt künftig als Standard für den Datenaustausch mit den Dienstleistern. Selbstredend erfüllt sie die hohen Anforderungen an den Datenschutz – gleiches gilt für das hinterlegte Online-Bezahlsystem.

■ Vorzüge weisen in die Zukunft

Bevor die API-Programmanbindung kreiert wurde, hatte jeder Anbieter, mit denen onOffice zusammenarbeitete, andere Schnittstellenanforderungen. „Änderte ein Anbieter diese, mussten wir bei onOffice immer umprogrammieren. Mit der Schaffung einer einheitlichen Schnittstelle ist dies nicht mehr nötig. Außerdem öffnen wir das System für weitere interessante Produkte“, so André Stormberg, Director Product Management bei onOffice. Immerhin gibt es aktuell über 300 Prop-Techs auf dem Markt. Längst nicht alle, aber immerhin einige, eignen sich für die Immobilienvermittlung und unterstützen Makler bei der Digitalisierung ihres Unternehmens. So wäre es denkbar, dass in absehbarer Zeit Anbieter, die Wohnungsabnahmen am Tablet ermöglichen oder die Wohnungsvermietung erleichtern, dazustoßen.

Natürlich prüfen die onOffice-Mitarbeiter im Vorfeld die Leistungsfähigkeit und Qualität potenzieller Marketplace-Anbieter genau.

Einige Pioniere des Marketplaces haben die Umstellung auf die API-Schnittstelle dazu genutzt, ihre Software neu zu schreiben und ihr Angebot zu erweitern. „Bei Visualisierungen von Ogulo können mit einem neuen virtuellen Maßband zum Beispiel Abstände in den Wohnräumen angezeigt werden“, erläutert Ogulo-Geschäftsführer Florentino Trezek. Außerdem kann der Makler kurze Erklärvideos einfügen. So kann er beispielsweise die Qualität und Ausstattung der Küche erläutern. Klickt der Kunde während der Präsentation auf den eingefügten Button startet das Video.

Die Vorzüge der neuen Schnittstelle und des Marketplace-Konzeptes weisen in die Zukunft. Denn es wird wichtiger werden, Daten reibungslos zu erfassen, zu analysieren und auszutauschen. Nur so lassen sich neue Technologien schnell integrieren. Dies ist wiederum notwendig, damit Makler sich in einem härteren Wettbewerb erfolgreich behaupten.

Vorteile des onOffice-Marketplaces auf einen Blick:

- Weniger Datenpflege: Daten der CRM-Software von onOffice werden automatisch mit den verwendeten Daten des Dienstleisters synchronisiert: keine händischen Eingaben mehr nötig.
- Maklerunternehmen müssen nur einmal Login- und Zahlungsdaten hinterlegen und können auf vielfältiges Angebot zugreifen.
- Transparenz: Jede Buchung und Zahlung über das Netzwerk werden dokumentiert.
- Die Produkte der Marketplace-Teilnehmer lassen sich in das Prozessmanagement von onOffice integrieren.
- Zugriffsrechte auf Marketplace können für einzelne Nutzer oder Gruppen vergeben werden.