

IMMOMIG AG macht den Schritt

Das Freiburger Software-Unternehmen für Makler- und CRM-Lösungen hat im achten Jahr des Bestehens seine Präsenz in der Deutschschweiz verstärkt: Anfang Oktober eröffnete Gründer und Geschäftsführer Patrick Maillard eine Niederlassung im Zürcher Technopark.

– Sind neue Verrechnungsmodelle für die Software-Lizenzen und -Anwendung in Sicht?

– Ja: «You get what you pay for.» Mit dem SaaS-Modell können Lizenzen gemietet werden. Diese Modelle sind als solche nicht neu, aber sie werden vermehrt angeboten.

– Sind die Herausforderungen von Software-Integration und Schnittstellen aus Ihrer Sicht heute gelöst?

– Heute bietet der Markt für die Liegenschaftsbewirtschaftung und/oder das eigene Rechnungswesen unterschiedliche Systeme an. Mit dieser fehlenden Integration entsteht ein unnötiger Medienbruch. Am Markt ist diese Schnittstellenproblematik mehrheitlich noch nicht gelöst. Hier kommt AbaImmo ins Spiel. Diese integrierte Lösung entschärft die Schnittstellenproblematik und deckt beide Geschäftsbereiche ab: Die Liegenschaftsbewirtschaftung und das eigene Rechnungswesen können aus einem System betrieben werden.

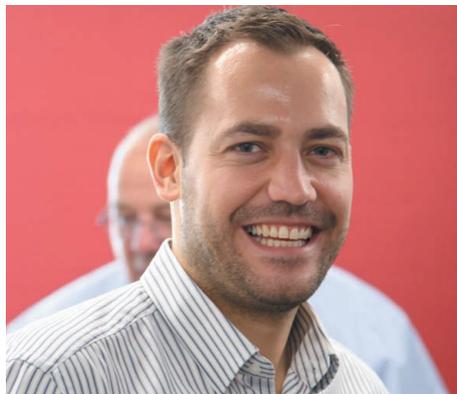


IVO CATHOMEN
Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

IVO CATHOMEN • – Patrick Maillard, was hat Sie zum Schritt nach Zürich bewogen?

– Ich kannte den Technopark seit unserer Gründung 2004 von Venturelab-Seminaren und war immer begeistert von der Atmosphäre. Wir mussten aber lange auf einen positiven Bescheid auf unsere Anfrage warten, weil der Technopark bekanntlich sehr gut ausgelastet ist. Mit dem Ausbau des Technopark einerseits und der gesicherten Finanzierung für unseren Schritt in die Deutschschweiz andererseits wurde der Weg nun frei.

» Das Maklergeschäft wird nicht endlos so weiter wachsen wie in den letzten Jahren.«



– Sie hätten aber nicht zu warten gebraucht und irgendwo in der Stadt mieten können...

– Ja und Nein. Ein Firmensitz im Technopark hat starken Symbolcharakter. Der Ort ist bei den Kunden bestens bekannt und mit einem positiven Bild verknüpft. Das ist der Marketingaspekt. Es gibt aber auch einen technologischen. Hier kann man Unternehmer und Spezialisten treffen, die in verwandten Bereichen arbeiten. Es können Synergien entstehen.

– Die Niederlassung in Zürich hat aber sicher auch wirtschaftliche Gründe...

– Richtig. Wir haben inzwischen über 100 Kunden aus der Deutschschweiz, namentlich aus dem Grossraum Zürich. Es war schon daher ein Bedürfnis, hier eine Niederlassung zu eröffnen. Die Kun-

den kamen für Schulungen bisher immer nach Givisiez FR. Für die weitere Verbreitung in der Deutschschweiz ist das ein Hemmnis. Mit dem Sitz in Zürich können wir einfach und schnell Schulungen und Workshops organisieren und dafür im Technopark Räume jeder Grösse mieten. Von wichtigen Kunden wie Livit und Swisslife wird von uns Präsenz gefordert.

– Was sind Ihre Erwartungen an Ihre Niederlassung?

– Näher beim Kunden zu sein. Es war uns schon immer ein Anliegen, die Beziehungen zum Kunden zu verstärken. Weiter erwarte ich einen Effizienzgewinn in der Organisation – mehr Zeit beim Kunden und weniger auf Reisen. Mit einer Niederlassung sind wir in der Deutschschweiz fassbarer.

– Seit diesem Jahr sind Sie auch Fördermitglied der Maklerkammer SMK...

– Das ist die zweite grosse Nachricht in diesem Jahr und für uns ebenfalls ein wichtiger Schritt. Wir durchliefen eine intensive Prüfung, bis die SMK zusagte. Darum ist der Status als Fördermitglied für uns ein wichtiges Qualitätslabel. Es ist die Anerkennung unseres Unternehmens als zuverlässiger Partner.

– Sie sind ständig daran, Ihre Produkte weiterzuentwickeln und Innovationen

auf den Markt zu bringen. Woran arbeiten Sie im Moment?

– Ich sehe bei unseren Kunden eine Tendenz, dass unsere Software Immomig® immer häufiger als zentrales CRM und nicht nur als Makler-Tool verwendet wird. Ein zweiter Bereich der Weiterentwicklung ist die innovative Vernetzung von Anwendern. Mit einer Kundenbasis von rund 300 Unternehmen bietet sich die Möglichkeit, dass diese auf Wunsch miteinander kollaborieren. Denn bekanntlich wird der Immobilienmarkt nicht endlos weiter wachsen wie in den letzten Jahren. Die Idee der Vernetzung geht dahin, dass zwei oder mehr Makler ihre Angebote untereinander austauschen können. Damit können wir mit unserer Lösung einen Mehrwert leisten.

ANZEIGE

Trockag

Wann's ums Trockne geht!

- **Wasserschadensanierungen**
- **Bauaustrocknungen**
- **Isolationstrocknungen**
- **Mikrowellen-Trocknung**
- **24 Std. Notservice**

www.trockag.ch

Dietikon	043 322 40 00		
Boniswil	062 777 04 04		
Chur	081 353 11 66		
Horw	041 340 70 70		
Muttenz	061 461 16 00	Partner	