

Berlin, 27. Februar 2020

## **Neue Podcast Folge – Dokumente über Dokumente: Mit Joyce den Überblick behalten**

**Auf dem Podcast Channels von Joyce gibt es wieder eine neue Folge. In dieser Folge berichten wir über die Qual, immer die richtigen Dokumente dabei zu haben. Besonders beim Wohnungskauf werden viele Informationen ausgetauscht, geändert und wieder versandt. Dabei den Überblick zu behalten und immer die richtige Version dabei zu haben, kann eine Herausforderung sein. Das Joyce Erwerberportal bietet den digitalen Dokumentenaustausch zwischen Verkäufer und Kunde an. Damit bleibt alles an einem Platz und kann immer wiedergefunden werden. Somit steht dem sorgenfreien Käuferlebnis nichts mehr im Wege.**

*Transkription:*

Vielleicht kennen Sie das ja auch – bei vielen Geschäften wird immer noch eine Menge Papier produziert. Dabei geht es oft gar nicht so sehr um das Papier an sich, sondern vor allem um die Abstimmung mit Ihren Kunden und Vertragspartnern. Viele Abstimmungen erfolgen über Word, verschiedene Versionen werden hin und her gesendet. Im Änderungsmodus werden Verhandlungen abgehalten und in den Mailpostfächern sucht man nach zusätzlichen Informationen und, nach der aktuellsten Version.

Glaubt man diese gefunden zu haben, soll es dann recht schnell gehen: ausdrucken, unterschreiben, einscannen und wieder losschicken. Alles per Mail natürlich. Ob mein Gegenüber das Dokument auch empfangen hat und im Zweifel auch geöffnet hat, kann ohne weiteres nicht wirklich geprüft werden. Und dann passiert es doch: so viel Mühe und dann hat man doch die falsche Version erwischt. Kein Wunder, was es doch Version 0.987 oder 0.9807? Wer weiß das schon genau.

Bei Geschäften mit großer Relevanz kann dies unangenehme Folgen haben. Nicht vorzustellen, wenn im Vertrag ein viel zu geringer Preis verankert wurde, weil es sich bei der als richtige glaubten Version um eine nicht finale Version gehandelt hatte. Nun ja, einer wird sich dann trotzdem freuen, aber wirklich gescheit ist das nicht.

In der Baubranche aber auch bei Immobilientransaktionen bereits häufig im Einsatz sind sog. Datenräume. Auf diese Online Plattformen haben nur bestimmte Personen Zugriff, nämlich genau diese, die an der Transaktion beteiligt sind. Änderungen dürfen auch nur von denjenigen vorgenommen werden, die dazu berechtigt sind. Das schafft Sicherheit und damit Vertrauen.

Zudem dümpeln verschiedene Versionen des gleichen Dokuments nicht wirr in Mailpostfächern herum, sondern liegen alle zentrale auf eine Plattform, für alle gleichermaßen zugänglich. Dabei können alle Beteiligten schnell und einfach ein Dokument als aktuell oder veraltet kennzeichnen und finale Dokumente als solche markieren. Dann ist klar, welches Exemplar unterschrieben werden muss. Das schützt vor Fehlern. Und da stets nachvollzogen werden kann, wer das Dokument erhalten und wie dies geändert worden ist, kann auch kein Teilnehmer behaupten, er hätte keine Kenntnis über diese aktuelle Version erhalten.

Was also bei Transaktionen und in der Baubranche bereits zum Standard gehört, kann auch für den Vertrieb von Eigentumswohnungen gewinnbringend eingesetzt werden. Zwischen Maklern bzw. Bauträgern und ihren Kunden gibt es im Rahmen des Angebots, Verkaufs- und Betreuungsprozesses nach dem Kauf viele Dokumente, welche untereinander ausgetauscht werden müssen.

Das beginnt bei einem persönlichen Angebot, geht über eine Reservierung, über Vertragsentwürfe und Grundrisse. Küchenplanungen und Finanzierungbestätigungen schließen sich an, und zu guter Letzt müssen auch Rechnungen sowie Übergabeprotokolle den Weg zum richtigen Empfänger finden. Da wäre es doch angebracht, diese Informationen nicht unsicher per Mail zu versenden oder jemanden als Ausdruck in die Hand zu drücken – God save the Umwelt.

Schon seit vielen Jahren gehen vor allem Direktbanken den Weg und stellen Ihren Kunden wichtige Informationen ausschließlich über ihre online Portale zur Verfügung. Somit können Sie zum einen sicherstellen, dass die Dokumente beim Kunden ankommen und sehen auch, ob diese durch den Kunden auch gelesen worden sind. Durch die Möglichkeit, direkt auf ein Dokument zu reagieren, z.B. weil Nachweise eingereicht werden müssen, entfällt auch die Kommunikation per Mail.

Auch wenn E-mailkommunikation sehr komfortabel und praktisch von jedem Gerät zu jeder Zeit ausmachbar ist, ist dafür doch immer ein physischer Zugang zum Mailpostfach erforderlich. Auf Seiten des Kunden ist dies meist weniger das Problem, aber auch hier können sich Mailadressen ändern oder falsch eingegeben werden. Personenbezogene Informationen versehentlich an eine falsche Mailadresse zu versenden kommt häufiger vor als man denkt und kann in Zeiten der Datenschutzgrundverordnung ein empfindliches Ordnungsgeld nach sich ziehen.

Aber auch auf Seiten der Makler und Bauträger kommt es immer wieder zu Änderungen. Umfirmierungen spielen dabei genauso eine Rolle, ebenso wie ein langfristiger Ausfall des betroffenen Kundenberaters oder eine Kündigung. Wichtige Informationen liegen in persönlichen Postfächern und können manchmal nur mit größerer Mühe wiederbeschafft werden. Auch wenn es sich hierbei um Geschäftsbriefe handelt ist der Zugriff auf persönliche Postfächer mit rechtlichen Feinheiten gebnet, wenn dies nicht von Beginn an in den Arbeitsverträgen klar geregelt ist.

Die Vorteile von Datenräumen machen wir mit unserem Joyce Erwerbportal auch für den Vertrieb von Eigentumswohnungen nutzbar. Auf unserer Plattform finden sich alle wichtigen Dokumente wieder. Bauträger wie Makler können wichtige Unterlagen online stellen und in einer übersichtlichen Ordnerstruktur ihren Kunden übergeben. Somit erreichen die Dokumente immer den richtigen Adressaten, da diese nicht per Mail versandt werden, sondern über die Plattform nur für denjenigen sichtbar werden, der auch die korrekten Zugangsdaten haben.

Auch für Makler und Bauträger ein einfacher Prozess, da mitarbeiterunabhängig von allen Kollegen im Vertriebsbereich auf diese Information zugegriffen werden kann. Nachfragen werden über die Plattform gestellt, Nachweise ebenso hochgeladen, sodass nicht aufwendig in Mailpostfächern gesucht werden muss.

Benachrichtigungen geben den Mitarbeitern Auskunft darüber, ob das Dokument zugestellt worden und vom Kunden geöffnet wurde. Das schafft Vertrauen und bringt somit Sicherheit. Keine Frage mehr, welches Dokument aktuell ist, da veraltete Dokumente als solche markiert werden können. Und auch die Kunden können ihre Unterlagen online bereitstellen und falls notwendig, online unterschreiben.

Da die Plattform von jedem Notebook, Tablet oder Smartphone aus erreicht werden kann, ist es genauso einfach wie Email schreiben. Über den Eingang neues Dokument wird per Mail informiert, sodass die Kunden ihr gewohntes Kommunikationsmedium auch weiterhin im Blick behalten können. „Messageoverload“ fällt somit nicht an.

Alle Informationen auf einen Blick und das rund um die Uhr. Ja, das ist möglich und dabei gar nicht so kompliziert, wie man vielleicht denkt. Da Joyce die Plattform aus der Cloud anbietet, müssen keine Programme umständlich installiert und betreut werden. Eine eigene IT ist dafür auch nicht notwendig. In die Homepage des Anbieters eingebunden kann nach einer kurzen Einführungszeit auch gleich damit begonnen werden, die Kunden für Ihre neue Wohnung zu begeistern.

So wird auch der Kauf der Wohnung zu einem digitalen Erlebnis und spricht die neue Käufergeneration Barriere-arm an. Eine gute Idee, oder?

Als Joyce Real Estate helfen wir Maklern und Bauträgern beim Weg in die digitale Zukunft. Auf diesem Kanal veröffentlichen wir alle zwei Wochen interessante Beiträge über unsere Plattform und ihrer Funktions- und Einführungsweise.

Ebenso wollen wir stets interessante Themen zu wichtigen Fragestellungen der Branche einbauen. In der Zwischenzeit gibt es aktuelle Informationen auf unserer Homepage. Diese erreichen Sie unter [www.joyce.re](http://www.joyce.re). Ebenso können Sie uns bei LinkedIn finden. Hier freuen wir uns auf den Kontakt, gemeinsame Projekte und vielleicht einen gemeinsamen Podcast.

Wir freuen uns auf den gemeinsamen Austausch.

## **Veröffentlichungshinweis**

Der Kanal kann aktuell über die eigene Homepage abgespielt, oder über iTunes, Spotify und deezer abonniert werden.

## **Über Joyce Real Estate Systems GmbH**

Bauträger und Makler benötigen dringend Lösungen für die digitale Welt – das wissen wir aus langjähriger Erfahrung. Diese Lösungen zu bieten, ist der Antrieb für die Gründung von Joyce als Start-Up. Wir kennen die Immobilienbranche, wir kennen die Bedürfnisse und Herausforderungen der Bauträger und Makler. Und wir kennen die IT dieser Branche, wissen um die Notwendigkeit zur Weiterentwicklung. So ist Joyce die beste Adresse, um den Verkaufsprozess digital, modern und innovativ für die Zukunft aufzustellen.

Hinter Joyce stecken drei kreative Köpfe mit Erfahrung in der Immobilienbranche und im IT-Umfeld:

### Marc Petzoldt, der Strukturierer

Marc Petzoldt ist der Gründer und Geschäftsführer von Joyce. Er kümmert er sich um die Strukturierung und Entwicklung des Produkts – und vor allem um das, worum es bei einem Start-Up geht: Dass die Vision mit dem Fokus aufs Wesentliche zum Erfolg geformt wird. Strukturen und Bedürfnisse der Immobilienbranche kennt Petzoldt aus jahrelanger Arbeit in der IT, zuletzt für vier Jahre in führender Position sowie als CIO bei einem der großen Unternehmen der Immobilienbranche im deutschsprachigen Raum.

### Dennis Jost, der Möglichmacher

Dennis Jost ist der Technologie-Experte im Team. Er macht jenes Besondere möglich, das sich Kunden wünschen. Jost bringt viele Jahre an Erfahrung in Planung, Design und Entwicklung von Apps und Web-Anwendungen mit, hat sich bei der Digitalisierung von Logistik-Prozessen einen Namen gemacht. Er nutzt dabei die neuesten Technologien, um die schönsten Lösungen zu erschaffen – die so schnell sind, dass wir nicht mal ein Sanduhr-Symbol brauchen. Auf Usability, Funktionalität und Stabilität legt er großen Wert.

### Michael Fitzka, der Verstehher

Michael Fitzka ist der Kundenverstehher und Mitgründer von Joyce. Als Projektmanager bringt er Lösungen in Fahrt. Seit 35 Jahren hat Fitzka Erfahrung mit Kundensituationen und dabei das perfekte Gespür entwickelt, um Probleme und Wünsche des Auftraggebers zu verstehen. Dessen Zufriedenheit ist seine oberste Priorität. Die Bauträgerbranche kennt Fitzka lange: Er war bei einem der ganz großen Konzerne der Branche tätig, hat sehr große Erfahrung bei der Einführung von Tools und im Change Management.

Mehr Informationen finden Sie auf [www.joyce.re](http://www.joyce.re)

Presse: Sie haben Fragen, Sie benötigen Hintergrund-Informationen, O-Töne oder einen Experten als Interview-Partner?

Marc Petzoldt

m: [marc.petzoldt@joyce.re](mailto:marc.petzoldt@joyce.re)

t: +49 172 762 726 9

a: Joyce Real Estate Systems GmbH, Wattstraße 11, 13355 Berlin