|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |
| Pressemitteilung |
|  |  |
| Neue Partnerschaft: dormakaba ist Aareon Connect Partner | |
|  | |

**Ennepetal, 03. Mai 2023 –** **Mit Aareon Connect hat Aareon, der führende Anbieter von SaaS-Lösungen für die europäische Immobilienwirtschaft, ein neues Partnerprogramm gestartet. Zu den ersten Partnern zählt der Zutrittsspezialist dormakaba, der mit seinem neuen Cloud-Zutrittsmanagementsystem resivo für die Immobilienwirtschaft die Zutrittsverwaltung von Gebäuden enorm vereinfacht.**

Mit dem neuen Partnersystem Aareon Connect lassen sich externe digitale Lösungen und Services über eine standardisierte Schnittstelle und mittels einheitlichem Datenmodell nahtlos mit den ERP-Systemen von Aareon verbinden. „Aareon Connect ist quasi ein Online-Marktplatz. Wir wollen die Art und Weise wie wir alle im Privatleben über App-Stores unkompliziert und schnell Software beziehen, auf die Immobilienbranche übertragen. Unser Ziel ist es, die Best-in-Class-Softwarelösungen der Immobilienbranche in einem einzigen Ökosystem zu vereinen,“ erklärt Alf Tomalla, Group Director Partner Ecosystem Success der Aareon Group.

Immobilienunternehmen profitieren dadurch von der zeit- und ressourcenschonenden Integration von Partner-Lösungen in ihr digitales Ökosystem. „Wir freuen uns sehr, im Rahmen des Partnerprogramms Aareon Connect unser einzigartiges Zutrittsmanagementsystem resivo an die Systemlandschaft von Aareon anbinden zu können,“ betont Bernd Rütgers, Leiter System Sales der dormakaba Deutschland GmbH. „Die Vorteile elektronischer Schließsysteme, gekoppelt mit sicheren und gleichzeitig anwenderfreundlichen Applikationen für Mieter und Verwalter, bieten bedeutende Mehrwerte für unsere Kunden, die wir durch Integration von dormakaba in die Aareon-ERP-Systeme maximieren.“

Die Cloud-Lösung resivo von dormakaba für die Immobilienwirtschaft sorgt für eine einfache Zutrittsverwaltung von Gebäuden. Mit resivo lassen sich für das Wohnungsunternehmen alle Zutrittsrechte flexibel per Web Admin Portal organisieren. So können sie die Zutrittsrechte für Gemeinschaftstüren wie Eingangstüren, Türen zur Tiefgarage, zu Gemeinschaftsräumen oder für Dritt-Firmen für Dienstleistungen in Technikräumen, bequem vom Büro aus verwalten und vergeben. Es fallen keine aufwändigen Fahrten zu Liegenschaften mehr an, um dort Zutritte zu koordinieren oder dafür zu sorgen, dass die Zutrittsrechte (z.B. das Entgegennehmen von vergebenen Schlüsseln) auch wieder entzogen werden. Nach dem digitalen Einzug des Mieters sind alle vorherigen Zutrittsberechtigungen gelöscht und die einzigartige Hoheitstrennung des Systems ermöglicht eine garantierte Trennung zwischen Verwalter und Mieter. Das Smartphone wird zum sicheren Schlüssel. RFID Key-Fobs oder Karten funktionieren zusätzlich. Für das Wohnungsunternehmen bietet das Zutrittsmanagementsystem resivo viele Vorteile: Effizientere Abläufe, Zeit- und Kostenersparnis und einfachere Handhabung.

Mehr Informationen unter: <https://www.resivo.de>

Weitere Informationen zu Aareon Connect finden Sie hier: https://connect.aareon.com/home

Bildunterschrift

Zutrittsmanagement resivo für Wohnungsverwaltungen von dormakaba

Weitere Informationen: Petra Eisenbeis-Trinkle

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

T: +49 6103 9907 455

[petra.eisenbeis-trinkle@dormakaba.com](mailto:petra.eisenbeis-trinkle@dormakaba.com)

**Über die dormakaba Gruppe**

dormakaba ist ein weltweit führender Anbieter auf dem Markt für Zutrittslösungen. Das Unternehmen definiert Zugang neu, indem es Branchenstandards für intelligente Systeme und nachhaltige Lösungen über den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden setzt. Rund 16 000 Mitarbeitende weltweit stellen ihr Fachwissen einem wachsenden Kundenstamm in mehr als 130 Ländern zur Verfügung. dormakaba unterstützt seine Kunden mit einem breiten, innovativen Portfolio für integrierten Zugang. Diese Produkte, Lösungen und Dienstleistungen fügen sich einfach in Gebäudeökosysteme ein, um sichere und nachhaltige Orte zu schaffen, an denen sich Menschen nahtlos bewegen können.

dormakaba ist an der SIX Swiss Exchange notiert und hat seinen Hauptsitz in Rümlang bei Zürich (Schweiz). Im Geschäftsjahr 2021/22 erzielte dormakaba einen Umsatz von CHF 2.8 Milliarden.

SIX Swiss Exchange: DOKA

Mehr Informationen zur dormakaba Gruppe auf [**www.dormakabagroup.com/de/**](http://www.dormakabagroup.com/de/)

Einblicke und Inspirationen aus der Welt des Zutritts auf [**blog.dormakaba.com/de**](https://blog.dormakaba.com/de)

Das Neueste zu Unternehmensthemen, Produkten und Innovationen der dormakaba Gruppe auf [**www.dormakabagroup.com/de/newsroom**](http://www.dormakabagroup.com/de/newsroom)

**Disclaimer**

Diese Kommunikation kann zukunftsgerichtete Aussagen enthalten, einschliesslich, aber nicht nur solche, die die Wörter «glaubt», «angenommen», «erwartet» oder Formulierungen ähnlicher Art verwenden. Solche zukunftsgerichteten Aussagen spiegeln die aktuelle Einschätzung des Unternehmens wider beinhalten Risiken und Unsicherheiten und sind auf der Grundlage von Annahmen und Erwartungen getroffen werden, die das Unternehmen derzeit für angemessen hält, sich jedoch als falsch erweisen können. Diese Aussagen sind mit der gebotenen Vorsicht zu bewerten, da sie naturgemäss bekannten und unbekannten Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren unterliegen, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens und des Konzerns liegen, was zu erheblichen Unterschieden führen kann zwischen den tatsächlichen zukünftigen Ergebnissen, der finanziellen Lage, der Entwicklung oder Leistung des Unternehmens oder des Konzerns einerseits, und denjenigen, die in solchen Aussagen zum Ausdruck gebracht oder impliziert werden andererseits. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen weiterhin zu melden, zu aktualisieren oder anderweitig zu überprüfen oder sie an neue Informationen oder zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen, ausser soweit durch geltendes Recht oder Vorschriften vorgeschrieben. Die vergangene Wertentwicklung ist kein Hinweis auf die zukünftige.

Diese Kommunikation stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf von Wertpapieren in irgendeiner Rechtsordnung dar.

dormakaba®, dorma+kaba®, Kaba®, Dorma®, Ilco®, LEGIC®, Silca®, BEST® etc. sind geschützte Marken der dormakaba Gruppe. Aufgrund länderspezifischer Beschränkungen oder Marketingüberlegungen sind einige Produkte und Systeme der dormakaba Gruppe möglicherweise nicht in allen Märkten erhältlich.