

Digitalisierung der Bewirtschaftung – Wohin geht die Reise?

Dr. Sandro C. Principe
Chief Transformation Officer, Wincasa AG
SVIT Campus, Stoos, 24. September 2018



Persönliche Vorstellung

Berufserfahrung



Beitrag zur Gestaltung des Wandels bei Wincasa



- Als **Unternehmer** die Zukunft gestalten



- Als **Coach** Lernprozesse unterstützen, Mitarbeiter fördern und fordern



- Als **Netzwerker** den gemeinsamen Erfolg suchen



- Als **Treiber** die Chancen der Digitalisierung umsetzen

Agenda

1. **Einleitung**
2. Digitalisierung als Megatrend
3. Drei Hypothesen für die Zukunft der Bewirtschaftung
4. Wie sich Wincasa für die Zukunft aufstellt
5. Zusammenfassung

Die Zukunft der Bewirtschaftung in drei Worten

Go to www.menti.com and use the code 55 32 58

i



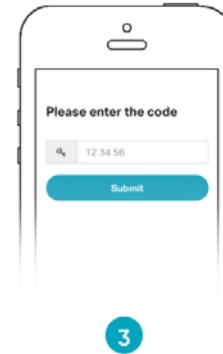
1

Grab your phone

www.menti.com

2

Go to www.menti.com



3

Enter the code 55 32 58 and vote!

<https://www.mentimeter.com/s/b7eb28baf59629042fc2fd8246ee4a4b/1dccc7eb3a5e>

The PropTech Unicorn Club

COMPANY (US)	VALUE (b\$)	CATEGORY
WeWork	35,0	Facilities
Airbnb	29,3	eCommerce/Marketplace
American Home 4 Rent	5,8	eCommerce/Marketplace
Compass	2,2	Real Estate
Nextdoor	1,5	Social
C3 IoT	1,4	IoT
Ten-X	1,2	eCommerce/Marketplace
Katerra	1,0	Construction Tech
Procore Technologies	1,0	Construction Tech
OpenDoor Labs	1,0	Real Estate

● Marketplace ● Other

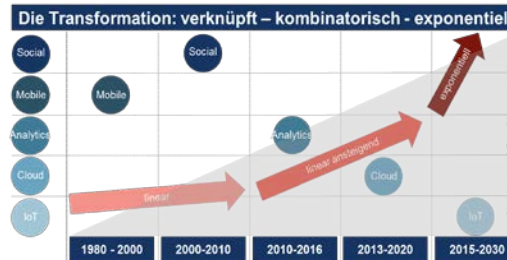
Quelle: <https://stonup.com/>

COMPANY (CHINA)	VALUE (b\$)	CATEGORY
Homelink Lianjia	5,8	eCommerce/Marketplace
Jia.com	3,0	Home decoration and furni...
Ziroom	3,0	eCommerce/Marketplace
e-shang Redwood	2,8	Real Estate
Tubatu	2,0	eCommerce/Marketplace
Ucommune	1,7	Facilities
Tujia	1,5	eCommerce/Marketplace
URWork	1,3	Facilities
lwjw	1,3	eCommerce/Marketplace
Mofang Congyu	1,0	Facilities
Fangdd	1,0	eCommerce/Marketplace
XiaoZhu	1,0	eCommerce/Marketplace

Agenda

1. Einleitung
2. **Digitalisierung als Megatrend**
3. Drei Hypothesen für die Zukunft der Bewirtschaftung
4. Wie sich Wincasa für die Zukunft aufstellt
5. Zusammenfassung

Mit hoher Geschwindigkeit in die VUCA-World



«VUCA»
World

Volatility

Uncertainty

Complexity

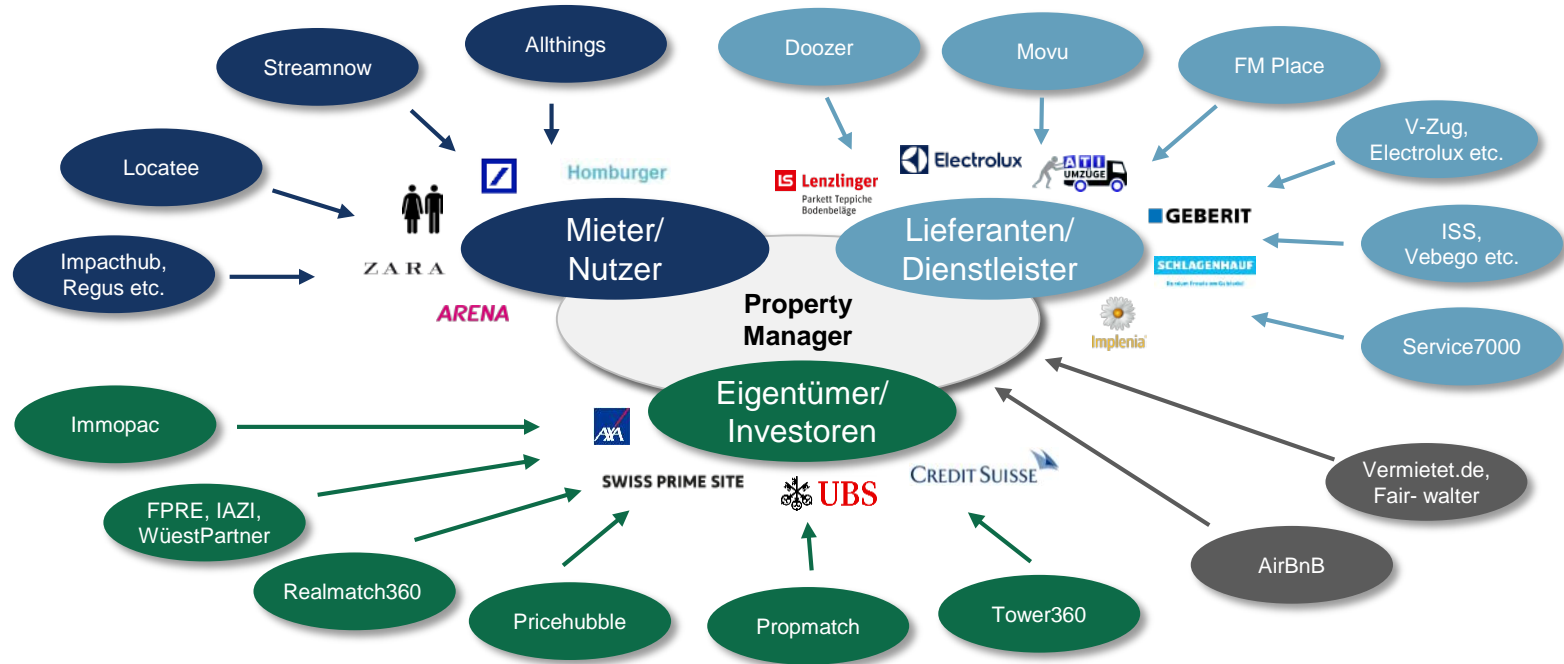
Ambiguity

Quellen: youtube, landeskirche hannover, presseportal.de, abb, MIT Sloan, Wincasa

Die digitale Welle und ihre Folgen auf die Immobilienindustrie

Wertschöpfung	<ul style="list-style-type: none">▪ Disruptive Technologien erschüttern etablierte und bisher erfolgreiche Wertschöpfungsketten
Plattformen	<ul style="list-style-type: none">▪ Entstehung von diversen Nutzerplattformen für den effizienten Austausch und Kommunikation
Prozesse	<ul style="list-style-type: none">▪ Prozessveränderungen durch Blockchain, Smart Contracts, BIM, Smart Home und IoT
Geschäftsmodell	<ul style="list-style-type: none">▪ Crowdfunding und Sharing Economy erfreuen sich grossen Zuspruchs▪ Flexibilisierung der Arbeitswelten eröffnen neue Arbeitsweisen
Kundenfokus	<ul style="list-style-type: none">▪ Umfassende Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse

Disruptoren: Neue und externe Player



Neue Arbeitswelten und mögliche Auswirkungen

Flexible Arbeitsformen

- Verschiedene Typen von Ressourcen, bspw. angestellte Schlüsselpersonen, Pool, externe Dienstleister, Freelancer
- Verschiedene Arbeitsorte und -zeiten
- Neue Work Force Planning
- Zeitgerechte Führungsformen

Neue Anforderungen

- Grössere Handlungsspielräume, selbstorganisiertes Arbeiten
- Weniger Hierarchie, mehr autonome Teams
- Mehr leading myself - neues Mindset, Lernverhalten etc.
- Verschiebung zu mehr «weichen Kompetenzen»

Demografie

- Geänderte Basis «Human Resources»
- Spannungsfeld Generationen
- Aktivierung «passives» HR Potenzial
- Andere Formen von Karrieren

- Neue Modelle für Beschäftigung
- Verlässliche Partner für Staffing
- Competence Center Staffing
- Anstellungen bedarfsgerecht, individualisiert

- Lernformen/-systeme ändern sich (digital, Workshop, E-Learning etc.)
- Team-Rekrutierung
- Begleitung von Change
- Neue HR-Struktur und -Prozesse
- Befähigung/Begleitung Führungskräfte

- Neue Entwicklungspfade (Bogenkarriere)
- Quereinsteigerprogramme (zusammen mit anderen Stakeholdern? SVIT? Mitbewerber?)
- Bedürfnisorientierte Beschäftigungsangebote schaffen

Bedürfnisse und Erwartungen der Immobilieneigentümer



Investitionen

Reduktion der Investitionen in Gebäudestrukturen aufgrund präziserer Bedürfnisabklärungen und früher Integration in Bauprozess.



Betriebskosten

Senkung der allgemeinen Betriebskosten einzelner Immobilien und Vernetzung des bewirtschafteten Gesamtportfolios.



Transparenz

Die Menge an Informationen ermöglicht eine verbesserte Visibilität und im besten Fall eine Projektion der Kunden- bzw. Mieterbedürfnisse.



Information

Informationen in Echtzeit sind ein essenzieller Beitrag zu effizienten Prozessen und rascher Entscheidungsfindung seitens Eigentümer.



Kundenzufriedenheit

Nachhaltige Erhöhung der Kundenzufriedenheit mittels erhöhtem Informationsfluss aus der aktiven Immobilienbewirtschaftung bzw. aus dem Facility Management.

Ausgewählte Herausforderungen der Bewirtschafter

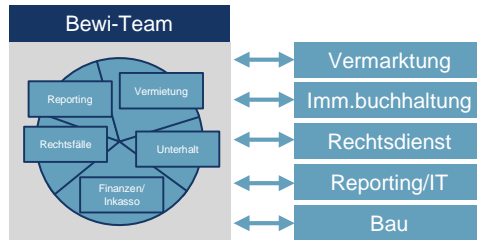
Demografie	<ul style="list-style-type: none">▪ Unterschiedliche Generationen mit unterschiedlichen Erwartungen▪ Fachkräftemangel
Technologie	<ul style="list-style-type: none">▪ Viele Möglichkeiten und (fast) keine Standards (viele spezifische Prozesse und physische Austauschplattformen mit Eigentümern)
Compliance	<ul style="list-style-type: none">▪ Multi-Provider Strategien der Eigentümer
Digitalisierungsgrad	<ul style="list-style-type: none">▪ Industrie ist Follower (z.B. 85% des Einkaufs immer noch nicht digital in der Schweiz)
Multi-Channel Management	<ul style="list-style-type: none">▪ Mehrheit der Kommunikation via Telefon und Mail▪ Filialen werden weiterhin gut von Mietern, Lieferanten und Eigentümern besucht

Agenda

1. Einleitung
2. Digitalisierung als Megatrend
- 3. Drei Hypothesen für die Zukunft der Bewirtschaftung**
4. Wie sich Wincasa für die Zukunft aufstellt
5. Zusammenfassung

Hypothesen zur Weiterentwicklung des heutigen Bewirtschaftungsmodells

Bewirtschaftungsmodell



- Verbreiteter, etablierter und erfolgreicher Standard («klassisches» Bewirtschaftungsmodell)
- Bewirtschaftungs-Teams kümmern sich lokal in Filialen mit Support und weit entwickelten Systemen (z.B. REM) um ein Portfolio (Vermietung, Unterhalt, Finanzen/Inkasso etc.)
- Spezialisten unterstützen bei Bedarf und je nach Anforderungen / Spielraum des Eigentümers (z.B. Vermarktung, Rechtsdienst, MWST)

Hypothesen

1. Spezialisierung
2. Zentralisierung/Technologisierung
3. Beratungs-/Kooperationsintensität

«A Race to Keep Up with Customer Expectations»



Es kommt zu einer stark zunehmende **Spezialisierung**, vor allem um mehr **Kundenorientierung** zu ermöglichen und die neuen technologische Möglichkeiten besser nutzen zu können:

«Bewirtschaftung bedeutet zukünftig vor allem auch **Beratung und Kundenservice auf Nutzerseite**. Für Nutzer von Wohnflächen im Sinn eines Concierges, und für Corporates und Retailer im Sinn von Corporate Real Estate Managern oder Expansions-Leitern. Space as a service, z.B. à la WeWork, wird Standard.»

<https://youtu.be/KA5xao06u-o>

Quellen: Youtube / World Economic Forum, <https://www.wework.com/de-DE/buildings/708-main-street--houston--TX>

«Platform- and Gig-Economy at its best»



Es kommt zu einer grösstmöglichen **Zentralisierung und Technologisierung** aller «Systeme», vor allem um die Effizienz zu steigern und Datenaggregation/-analyse zu ermöglichen:

«Zukunft der Bewirtschaftung heisst vor allem auch Plattform- und Gig-Economy. Der **Grossteil** der heutigen Bewirtschaftungsleistungen ist problemlos automatisierbar und läuft am besten **über eine Web-Plattform**. Falls etwas durch Menschen gemacht werden muss, dann auf Abruf resp. mit qualifizierten Freelancern.»

<https://youtu.be/jNq0ev6sKE4>

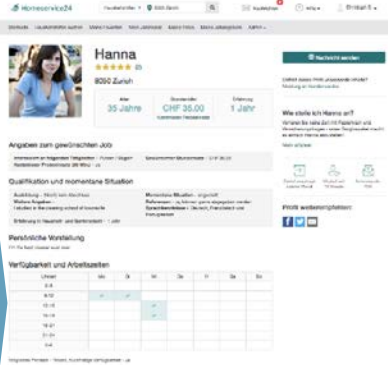
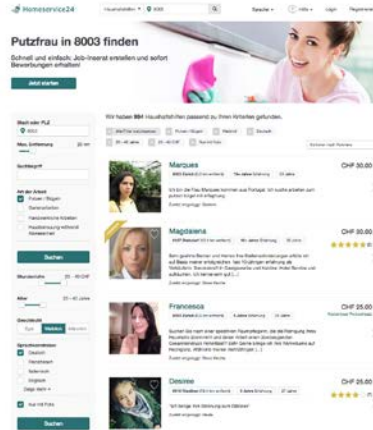
Quellen: Youtube / Deutsche Bank, <https://www.clicksoftware.com/blog>

Heute hier schon Realität



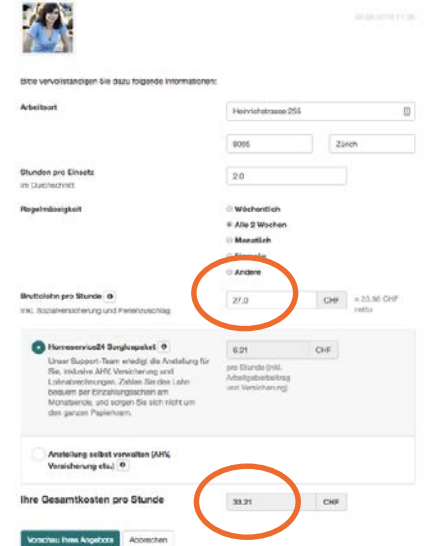
Haushaltshilfen

- nach Ort suchen
- nach diversen Kriterien filtern



- Detaillierte Profile ansehen
- Einfach kontaktieren
- Unverbindliches Jobangebot machen für korrekte Anstellung

Machen Sie Hanna ein unverbindliches Jobangebot



«Property Managers and PropTechs join forces»



Die **Beratungs- und Kooperationsintensität** wird stark zunehmen und einhergehend werden auch Soft-Skills viel wichtiger, sowohl für die Zusammenarbeit mit Kunden/Partner als auch intern:

*«Startups können in der mehrsprachigen, kleinteiligen Schweiz nicht die ganze Branche zu 'disrupten'. Die Zukunft der **Bewirtschaftung ist deshalb insofern ähnlich wie heute**, dass etablierte Player selber stark automatisieren und zusammen mit PropTechs, u.a. höherwertige, umfassende Beratungs-Aufgaben für Eigentümer erbringen.»*

<https://youtu.be/0XWhnAdI210>

Quellen: Youtube JLL, <https://placotech.net/news/doors-open-on-first-mipim-proptech-europe/>

Mögliche Auswirkungen auf Organisation und Rolle



Bewirtschaftungs-Unternehmen

- **Strategie:** Gesamtmarkt-Strategien werden anspruchsvoller, Nischenstrategien können attraktiv sein
- **Prozesse:** Viel stärker qualitäts- und kundenorientiert, weniger Prozess-/Qualitätsmanagement, weniger Kontrollen
- **Ressourcen:** Mehr IT, mehr Kompetenzen an der Schnittstelle IT/Business (z.B. Customer Journey Mapping)
- **Organisation:** «Backoffice» wird wichtiger und zentraler, «Frontoffice» wird tendenziell kleiner, offener und dezentraler als heute, flachere Hierarchien

Rolle «Bewirtschafter»

- **Aufgabengebiet:** Tendenziell spezialisiertere fachliche Aufgaben oder umfassendere Beratungsaufgaben, insgesamt höherwertig und weniger administrativ
- **Aus-/Weiterbildung:** Neben guter Basis (Fachausweis, Treuhänder, MAS, BWL etc.) zwingend «neue» Kompetenzen notwendig (Technologie, Kunden-/Serviceorientierung, Beratung)
- **Laufbahn/Entwicklungsmöglichkeiten:** Weniger Möglichkeiten/Stellen für klassische Bewirtschaftungs-Laufbahnen (Teamleiter, Abteilungsleiter, Regionalleiter etc.)

Agenda

1. Einleitung
2. Digitalisierung als Megatrend
3. Drei Hypothesen für die Zukunft der Bewirtschaftung
- 4. Wie sich Wincasa für die Zukunft aufstellt**
5. Zusammenfassung

Wincasa als veränderungsfähige Plattform

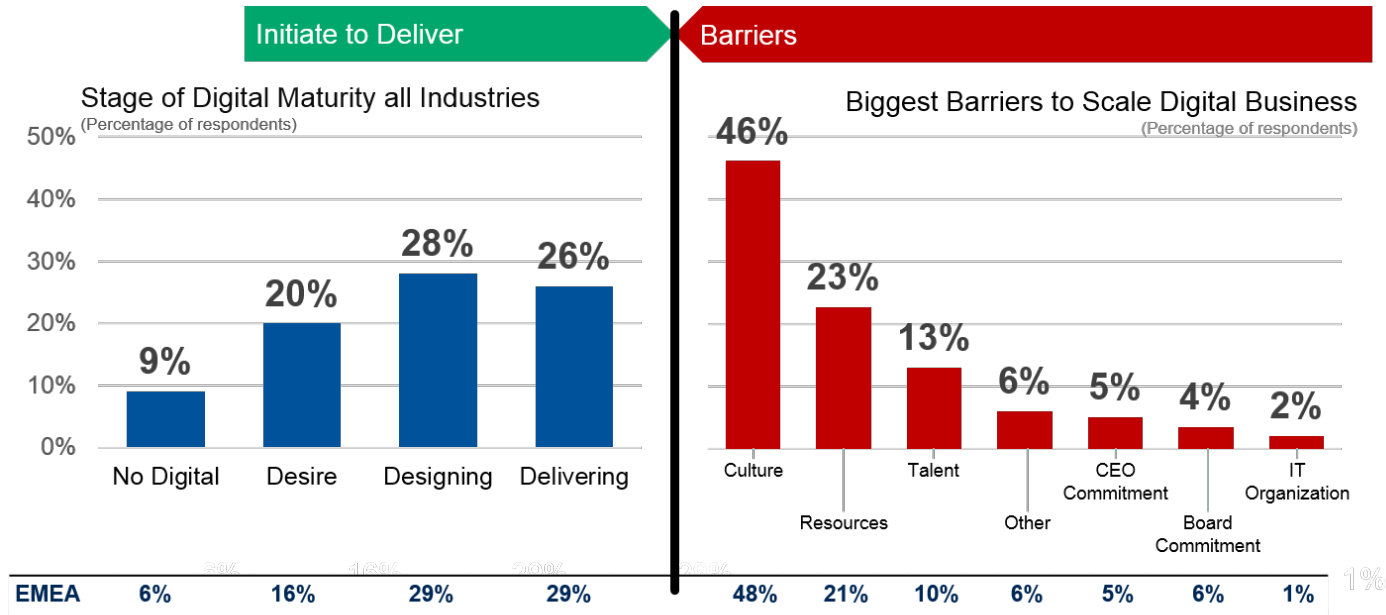
In einer VUCA-Welt sollte ein Dienstleister eine Vision und ein Business Modell formulieren, die Anpassungen jederzeit zulassen.*

Unser Ziel ist die Schaffung einer «agilen und befähigten Organisation», die jegliche zukünftige Veränderung antizipieren und zeitnah aufnehmen kann.

* VUCA: Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity



Die Herausforderungen der Digitalisierung

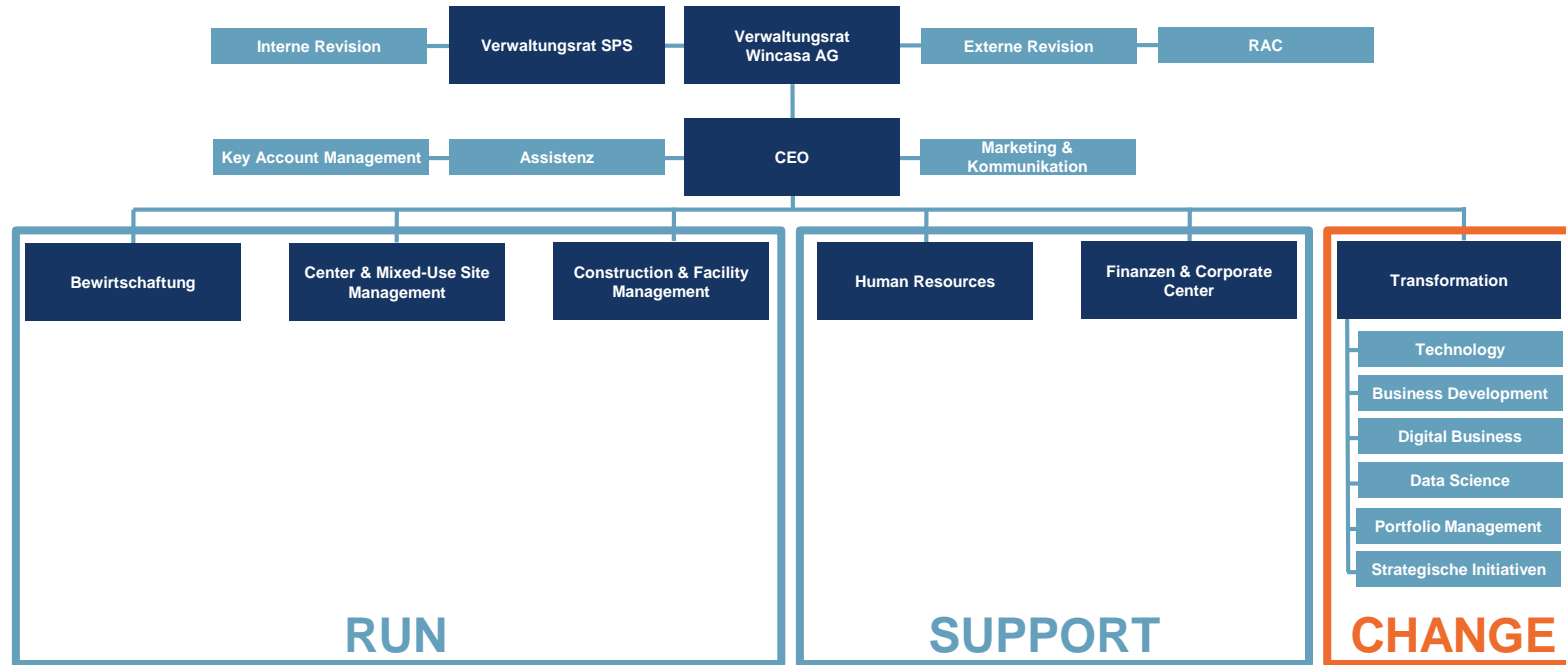


Which of these best describes the stage of your organization's digital initiative — i.e., your organization's digitalization efforts? n = 3,025; EMEA (n = 1025)




What do you think is your organization's biggest barrier to move from the initial phases of digital business transformation to scale? Base: stage of digital is desire, design or delivery, n = 2,208; EMEA (n = 759)

Quelle: Gartner Survey 2017

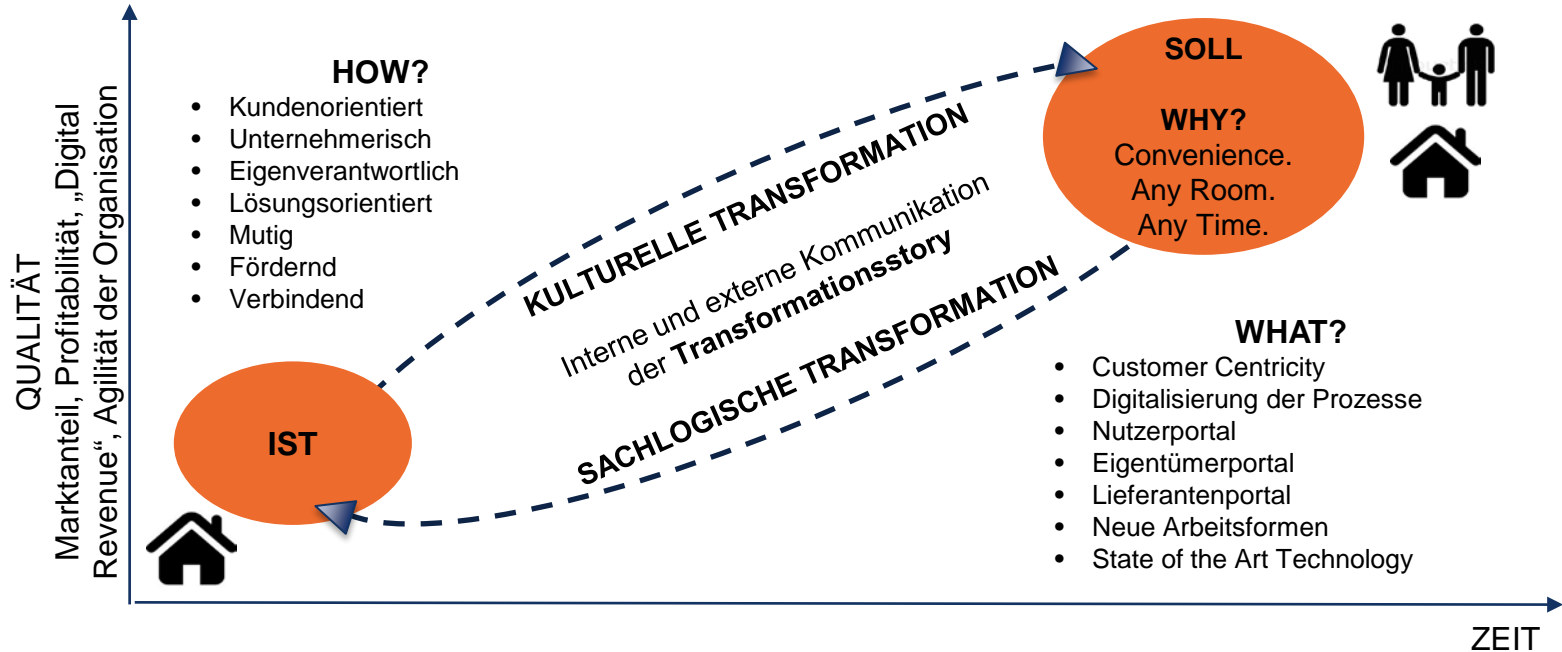
Organisation der «neuen» Wincasa



Die Mission von Wincasa

Mission	Erläuterungen
 <i>Convenience</i>	Einfachheit und Komfort für unsere Stakeholders: Für Mieter, für Eigentümer, für Mitarbeiter
 <i>any room</i>	In physischen sowie virtuellen Räumen Zuhause oder unterwegs Im Beruf oder im Privaten
 <i>any time</i>	Untertags Über das gesamte Leben Entlang des Lebenszyklus einer Immobilie

Transformationsvorgehen von Wincasa



Der kulturelle Wandel als grösste Herausforderung

**«Culture eats strategy
for breakfast.»**

Peter Drucker



How: 7 Kulturdimensionen leiten uns auf dem Weg



Kundenorientiert: Wir stellen den Kunden an die erste Stelle.



Unternehmerisch: Wir alle entwickeln unser Geschäft.



Eigenverantwortlich: Wir übernehmen Verantwortung.



Lösungsorientiert: Wir denken in Chancen und Verbesserungen.



Mutig: Wir wagen Neues und fordern uns gegenseitig heraus.



Fördernd: Wir investieren in unsere Mitarbeitenden.



Verbindend: Miteinander und füreinander.

What: 7 Kernvorhaben

Customer Centricity: Fokus auf Eigentümer, Mieter und Mitarbeiter als Kunden.

Digitalisierung der Prozesse: E2E Prozesse auf Basis elektronischer Dossiers.

Nutzerportal: Mehrwert durch Prozessintegration und Nutzerservices.

Eigentümerportal: Mehrwert durch Selfservice-Reporting, Workflows und Datenanalysen

Lieferantenportal: Einkaufsvorteile durch Volumenpooling und Prozessintegration.

Neue Arbeitsformen: Flexibilisierung der Zusammenarbeit.

State of the Art Technology: Flexibilisierung und Skalierung der Infrastruktur.

Customer Centricity = Kunden kennen

- Wer ist unser Kunde?
→ **Persona**
- Wie entwickelt sich unser Kunde?
→ **Customer Lifecycle**
- Wie sieht der Entscheidungsprozess eines Kunden aus?
→ **Customer Journey**
- Wie sieht die gesamte Customer Experience aus und wie können wir diese optimieren?
→ **Customer Journey Map**

Kundeninteraktion entlang unserer Customer Journeys von spezifischen «Personas» (Bsp. Mieter)

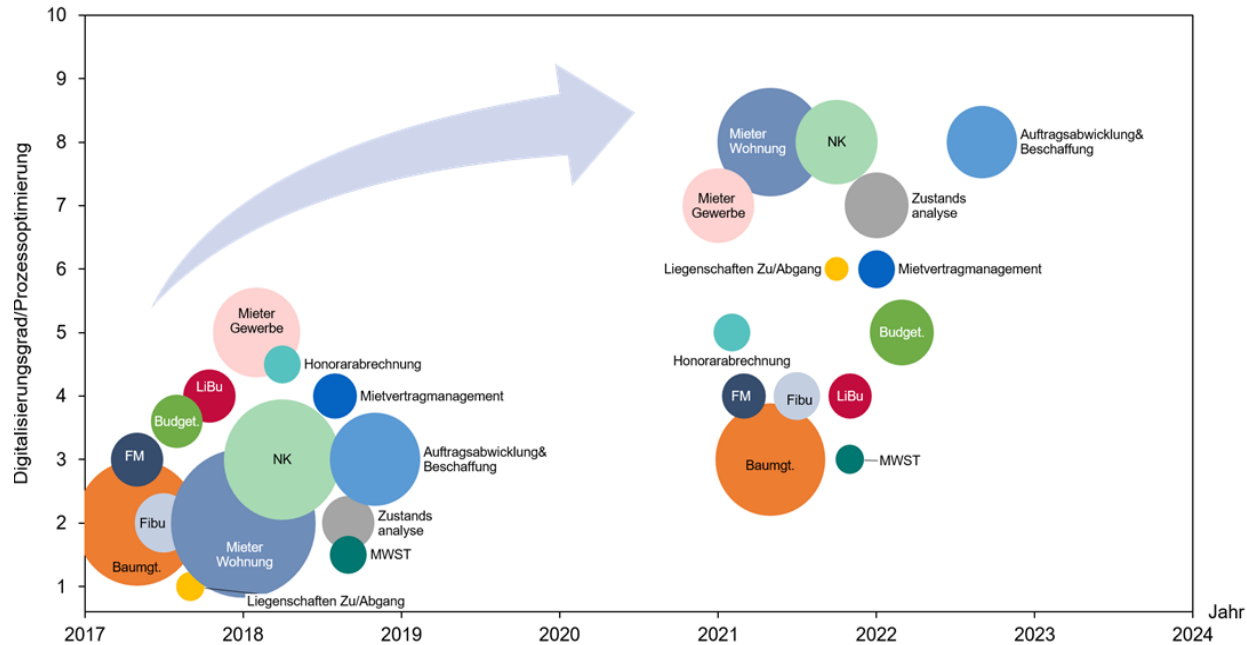
Kundeninteraktion von spezifischen Personas (bspw. Wohnungsmieter)



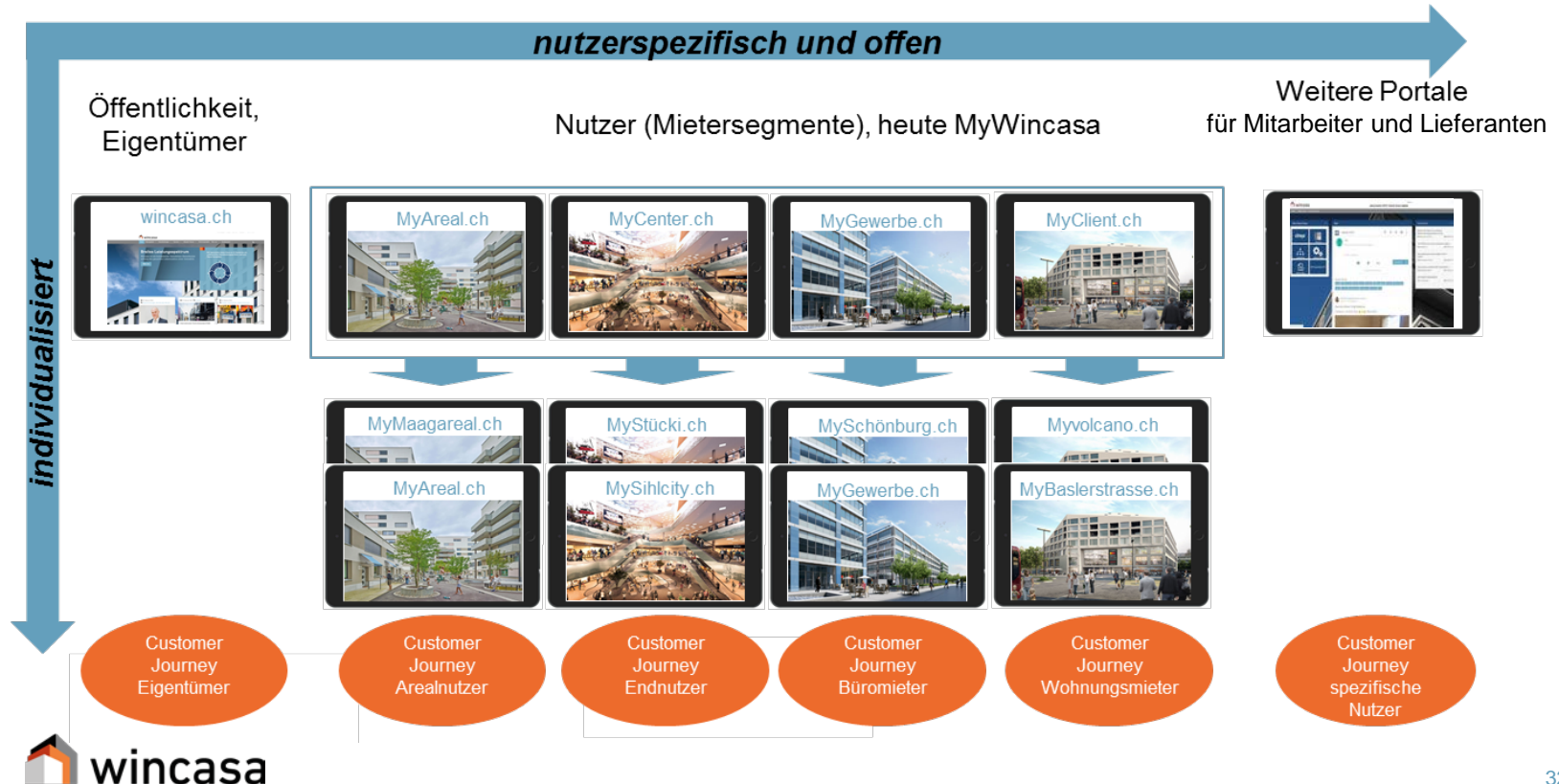
Call Center als ein Kernelement des Multi-Kanal Managements



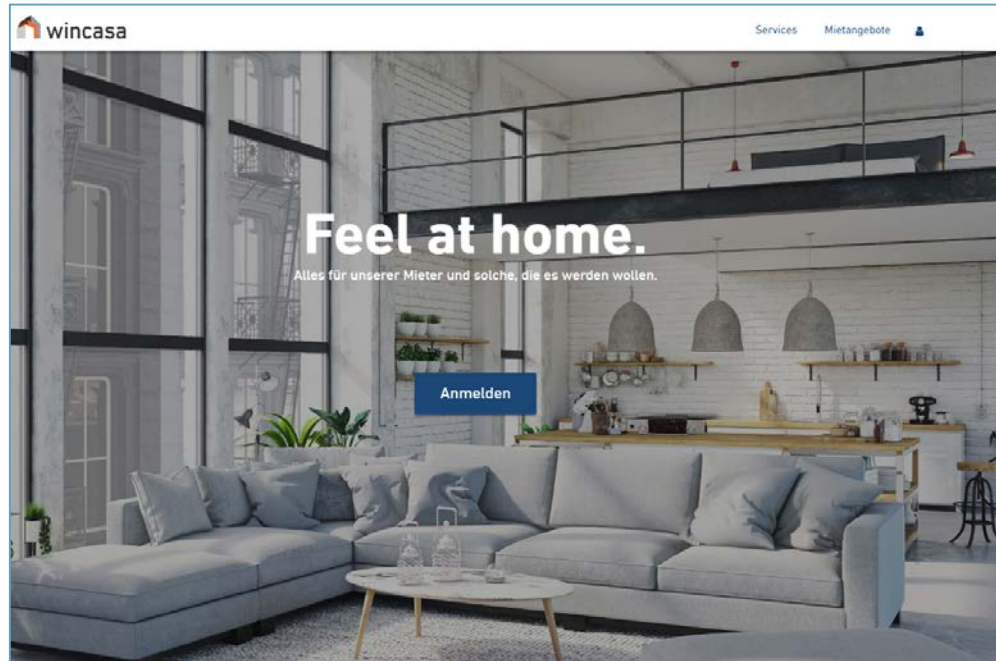
Prozessdigitalisierung



Portalstrategie – Mehrwert für unsere Stakeholder



Beispiel Mieterportal MyWincasa




- State of the Art Webseite
- State of the Art Design
- State of the Art User Experience
- Upgrade Technologie
- Ausbau der Serviceleistungen
- Ausbau Backoffice
- Aufbau Marketing-Automation
- Digitale Prozessunterstützung
- Ausbau Interaktionsfähigkeit

Online Bewerbungsprozess als Teil von MyWincasa

Mietangebote

< Suchergebnisse

Details Lage



Hauptsitz Allgemein
Gruzelefeldstr. 41
8401 Winterthur

Online bewerben

Besichtigung
Jelena Ribarski
Reitergasse 9, 8021 Zürich
Telefon: 044 277 67 97
Email: jelena.ribarski@wincasa.ch

Kontakt
Dominic Hux
044 277 67 38

Besichtigungstermin

Wohnen auf höchstem Niveau
Naphtastr. 6, 8005 Zürich

Kategorie	Wohnung
Zimmer	4.5
Wohnfläche	158.5 m ²

Bewerbung einreichen

< Zurück zum Mietobjekt

Hauptmieter

Angaben zum Mieter

Frau Herr

Vorname * Nachname *

Telefon (tagsüber erreichbar) * E-Mail *

Geburtsdatum * Zivilstand *


Strasse * Nummer *

PLZ * Ort *

Nationalität * Heimort *

Ausländerausweis *

Beruf * Jahreinkommen brutto in CHF *



Wohnen auf höchstem Niveau
Naphtastr. 6, 8005 Zürich

Kategorie	Wohnung
Zimmer	4.5
Wohnfläche	158.5 m ²
Etage	9
Verfügbar ab	sofort

MyWincasa umfasst ein breites Serviceangebot



Reinigung



Umzug



Umzugsversicherung



Babysitting



Homeservice



Nachhilfe

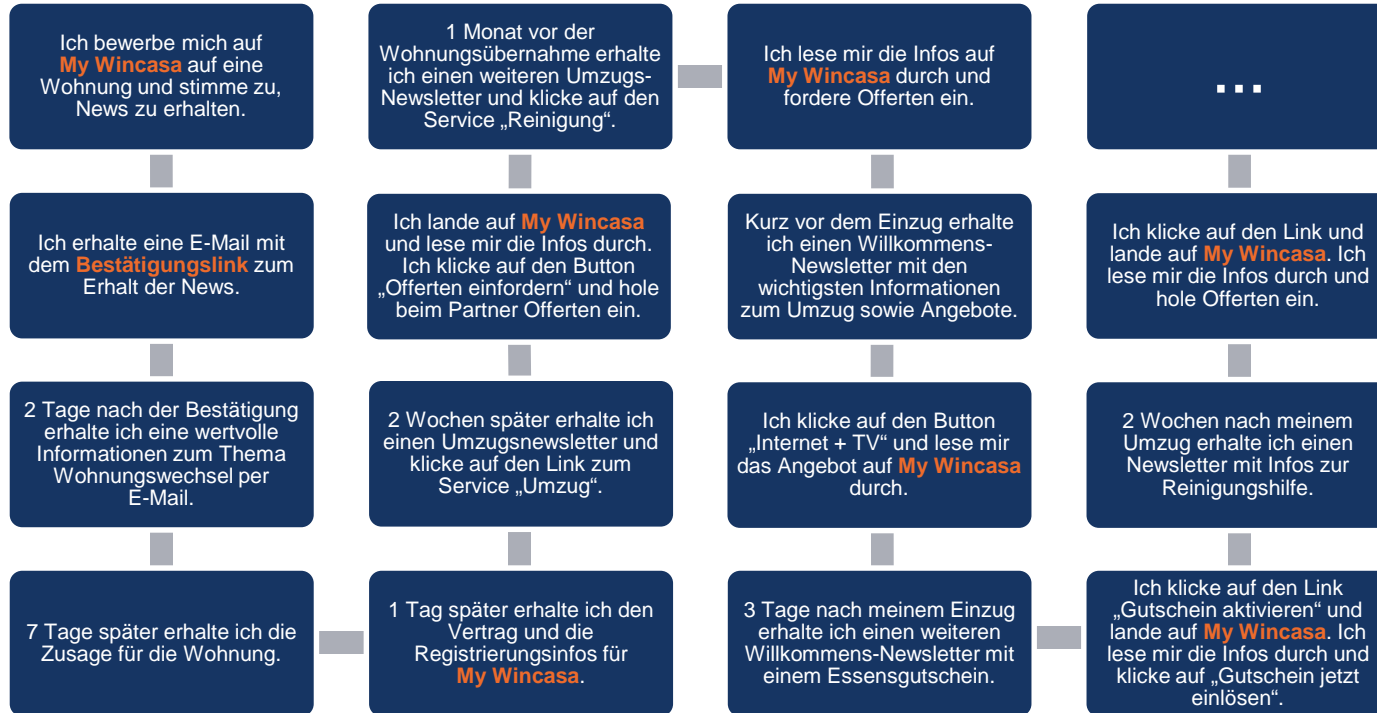


Seniorenservice



Petsitting

Beispiel anhand der Persona Nadine



Vision effizientes Eigentümer-Reporting: Informationen in Echtzeit

Eigentümer

- Direkter Zugang zu Immobilien
- Standardisierte Benachrichtigungen
- Erleichterte interne Kommunikation
- Erweiterte Analysemöglichkeiten
- Erhöhte Interaktionsfrequenz mit Mietern



Bewirtschafter

- Stellt Daten und Infrastruktur zur Verfügung
- Entwickelt Tools, Applikationen sowie Dienstleistungen für Mieter/Kunden
- Fördert die Entwicklung und unterstützt die Digitalisierung
- Schulung und persönlicher Kundensupport

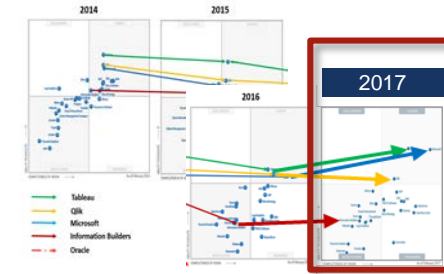
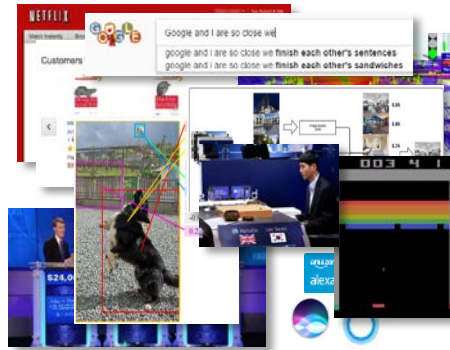
Ziele

- Implementierung eines digitalen Kanals, über welchen jederzeit und von überall her Daten, Reports und Dashboards zur Verfügung stehen
- Daten, Reports und Dashboards können bei Bedarf einfach erweitert, angepasst und weiter verarbeitet werden

Wincasa Eigentümerportal (Prototyp)



Wieso Datenanalysen? - Datenbezogene Trends



Gartner (2014-2017): BI Magic Quadrant

Datenwachstum

Das weltweite Datenvolumen wächst exponentiell (x50 von 2010 bis 2020), wobei auch Immobilien zum Datenwachstum beitragen, v.a. durch eine immer stärkere interne und externe Vernetzung (Internet of Things)

Machine Learning

Grosse Datenmengen können mit neuen Tools besser analysiert werden, Software kann inzwischen Probleme lösen, indem sie aus Daten «lernt», Machine Learning wird Teil aller digitalen Produkte

Selfservice-Datenportale

Traditionelle, technisch geprägte Reporting und Business-Intelligence-Lösungen werden stark erweitert, hin zu Anwender-gesteuerten Analytics-Plattformen, sehr innovative neue Player bieten umfassende Lösungen

Beispiele für Datenprodukte für Eigentümer

Ansatz



Nutzung der immer
besseren **Daten**
und **Analyse-**
möglichkeiten

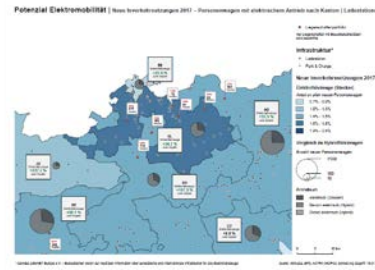


Nutzung des
Knowhows betr.
Datenmanagement,
Daten-/GIS-Analyse
und Immobilien



Gezielte Anreicherung
der **Portfoliodaten**
von **Kunden** mit
externen Daten

Beispiele



E-Mobility-Check

Übersicht über bestehende
Infrastruktur (Ladestationen) zeigt in
Kombination mit der Nachfrage
(Bestand/Zulassungen
Elektrofahrzeuge etc.) die
attraktiven Standorte für neue
Ladestationen im Portfolio



Entwicklungs-Potenzial

Objekt- und Lageanalyse zeigt die
Liegenschaften mit dem grössten
Potential für Weiterentwicklung (u.a.
Flächeneffizienz und Raum-planung,
Total 17 Aspekte, aufbereitet auf
interaktivem Portfolio-Dashboard)

Lieferantenportal (laufender Pilot): Wir digitalisieren die Modernisierungsprozesse



HAUPTPAKETE VORLAGE LADEN

695,87 CHF
Preis pro m²: 8,28 CHF

FRISCHGESTRICHEN
Neuer Anstrich für Wände und Decken

Raumauswahl Details zeigen ▾

BESTELLEN >

2.098,72 CHF
Preis pro m²: 38,16 CHF

FRISCHTAPEZIERT
Raufasertapete (Alternativ Malervlies) an Wand und neuer Anstrich für Wände und Decken einschl. Abriss der alten Tapete.

Raumauswahl Details zeigen ▾

BESTELLEN >

2.232,11 CHF
Preis pro m²: 40,58 CHF

FRISCHGESPACHTELT
Wand- und Deckenreparaturen, alle Wände und Decken vollflächig spachteln und schleifen, neuer Anstrich für Wände und Decken

Raumauswahl Details zeigen ▾

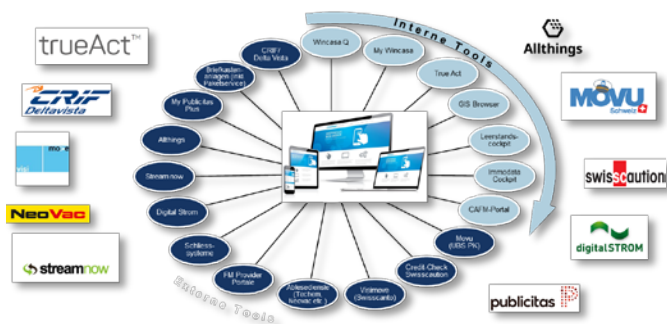
BESTELLEN >

Ein Fall aus dem Pilot

- Wohnungsübernahme in Uster
- Geringer Schimmelbefall
- Demontage 6 Entsorgung Gardinenstange
- Wand ausbessern & malen

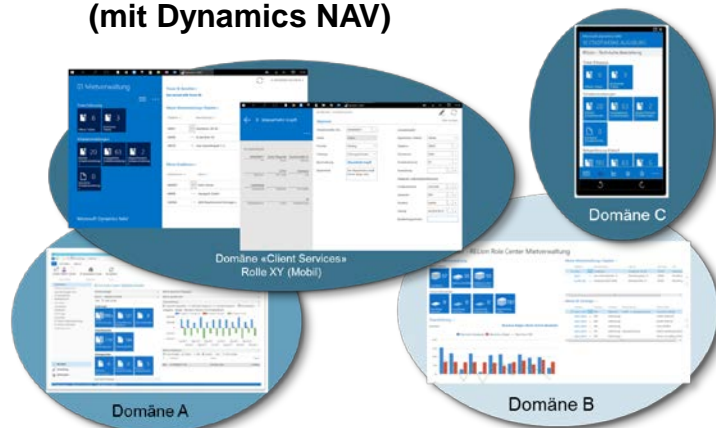
Mitarbeiterportal: Zielskizze der individuellen Arbeitsebene von Wincasa

Aktuelle Arbeitssituation am Beispiel des Bewirtschafters



- Notwendigkeit, auf mehreren Systemen zu arbeiten
- Hoher Schulungsaufwand bei der täglichen Arbeit
- Keine Flexibilität für Prozess- und Rollenorientierung
- Fehleranfälligkeit

Rollenbasiertes Arbeiten in Domänen (mit Dynamics NAV)

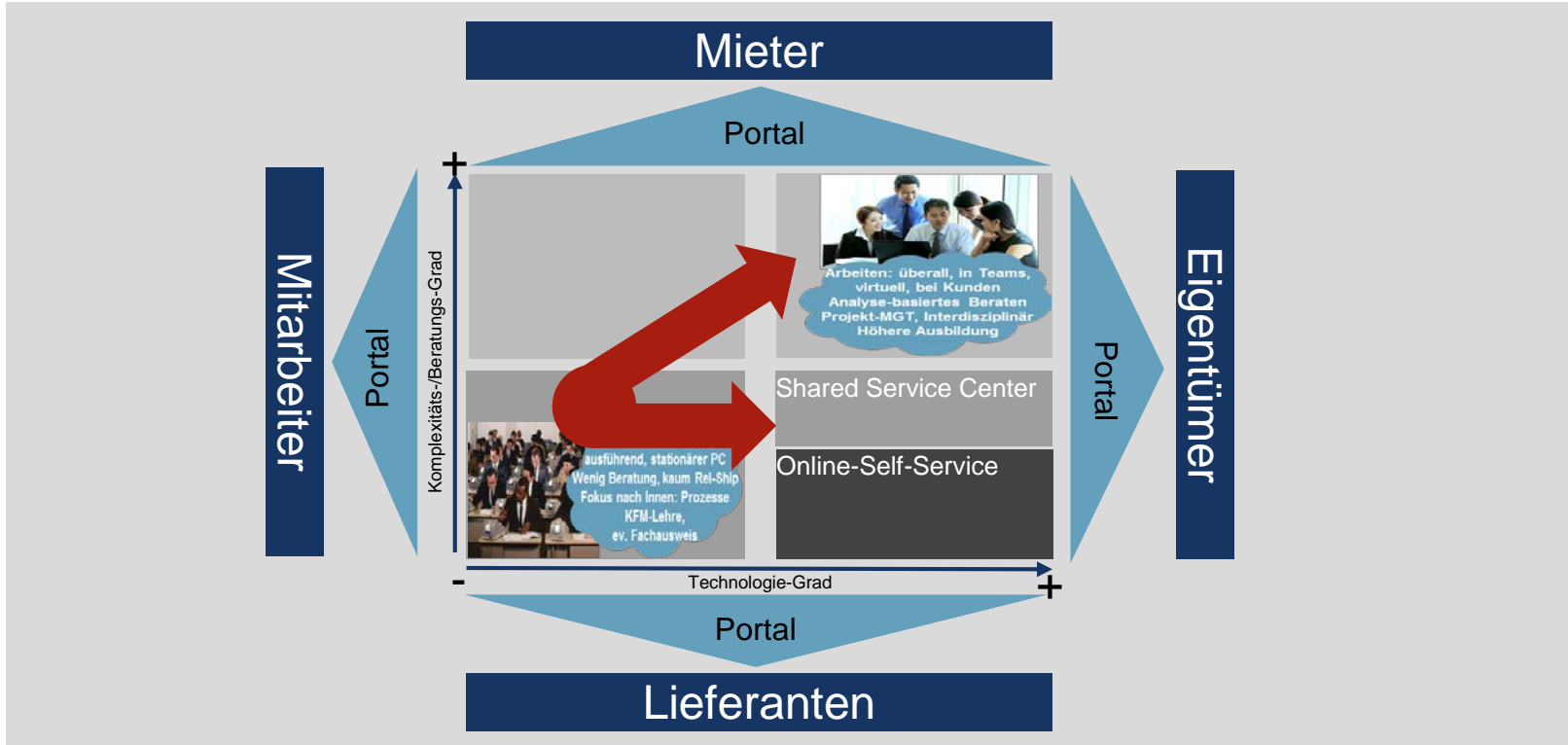


- Zeit- und orteungebundenes Arbeiten
- Einheitliche, konfigurierbare Oberflächen pro Rolle / Domäne
 - Dashboards, Kacheln
 - Rollen- und prozessbasierte Workflows
 - Integration von Drittanwendungen
 - Flexibilität in der Konfiguration des Geschäftsmodells
- Geräteneutrale Oberfläche (Web- oder App-basiert), mobil nutzbar
- Benutzerfreundliche, bekannte Gestaltung (O365 «Look and Feel»)

Agenda

1. Einleitung
2. Digitalisierung als Megatrend
3. Drei Hypothesen für die Zukunft der Bewirtschaftung
4. Wie sich Wincasa für die Zukunft aufstellt
5. **Zusammenfassung**

Transformation bei Wincasa: Kultur und Technologie



Künftige Rolle des Bewirtschafters in fünf Worten

Go to **www.menti.com** and use the code **32 06 23**

i



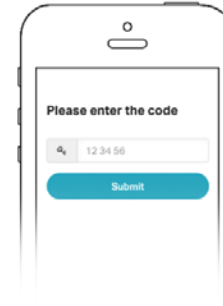
1

Grab your phone

www.menti.com|

2

Go to **www.menti.com**



3

Enter the code **32 06 23** and vote!

<https://www.mentimeter.com/s/259643acee030879c0be2292057668a8/61631e4ff6df>

Neue Realität akzeptieren, antizipieren und Geschäftsmodell anpassen!

Digitalisierung	<ul style="list-style-type: none">▪ Teil unserer täglichen Arbeit – Analyse, Planung und Umsetzung – JETZT!
Trends	<ul style="list-style-type: none">▪ Daten und ihre Nutzung werden Teil des neuen Geschäftsmodells
Erfolgsfaktor	<ul style="list-style-type: none">▪ Steigerung der Kundenzufriedenheit durch Verständnis des Customer Journeys, Persönliche Beziehungspflege, Technische Kompetenz und Nutzung eines digitalen Ökosystems
Ausblick	<ul style="list-style-type: none">▪ Bewegung in der Branche ist unvermeidlich und wünschenswert▪ Digitalisierung ist Realität und Zukunft → «Licence-to-Play»

That's it!



Wincasa überzeugt mit einem professionellen, lebenszyklusübergreifenden Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 860 Spezialisten an 27 Standorten.

Wir freuen uns auf Ihre Herausforderungen!

Wincasa AG übernimmt keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der in dieser Präsentation aufgeführten Dienstleistungen und Informationen. Wincasa AG behält sich vor, den Inhalt dieser Präsentation jederzeit abzuändern oder zu ergänzen. Jede Haftung für falsche oder unvollständige Informationen wird hiermit ausdrücklich ausgeschlossen. Der Inhalt dieser Präsentation von Wincasa AG ist urheberrechtlich geschützt. Das Reproduzieren, Vervielfältigen oder Benutzen für öffentliche oder kommerzielle Zwecke sowie das Verteilen und Weitergeben dieser Präsentation an Dritte ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Wincasa AG untersagt. Der Name «Wincasa» und die Komponenten ihres Logos sind geschützte Marken von Wincasa AG, Grüzefeldstrasse 41, Postfach, 8401 Winterthur.

