

# Entscheidungsfindung basierend auf Markt-Erkenntnissen



„Daten sind das A und O in unserem Unternehmen und verschaffen uns Wettbewerbsvorteile. Der größte Vorteil, den Informatica uns verschafft hat, besteht darin, dass wir es Kunden, Bauleitern und Partnern ermöglichen können, ihre Ideen anschaulich darzustellen.“

– Mike Hart, Director, Research - VP, Data Management & Operations, JLL Inc.

## Eine andere Sichtweise auf den Immobilienmarkt

Um aus dem sich ändernden Immobilienmarkt Kapital zu schlagen und wichtige Wettbewerbsvorteile zu gewinnen, musste JLL, ein globaler Anbieter gewerblicher Immobilien, den Sprung von der reaktiven Datenbereitstellung zu proaktivem, datenbasierten Kundenservice schaffen; vor allem sollten JLL Verkäufer, Berater und Kunden Zugang zu dem aktuellen Portfolio haben, das 316 Millionen Quadratmeter umfasst.

Es war ein ganz neuer Ansatz erforderlich, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden. Dieser Ansatz basiert auf der schnelleren Bereitstellung und dem einfacheren Zugriff auf robuste, aussagekräftige Immobiliendaten. Kunden auf dem Immobilienmarkt verlassen sich heutzutage auf öffentliche Quellen, wie Zillow oder Redfin.

„In der Immobilienbranche geht es darum, die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung zu haben“, erklärt Mike Hart, Director, Research – VP,

Data Management & Operations bei JLL. „Wir benötigen eine datenbasierte Umgebung, die Informationen und Erkenntnisse genau dann und dort zur Verfügung stellt, wo bzw. wann sie benötigt werden, sei es für Planungszwecke, eine neue Anschaffung oder die neuesten Daten intelligenter Automatisierungssysteme für unsere Anlagenmanager.“

## Hervorragende Daten schaffen Wettbewerbsvorteile

In der Vergangenheit befanden sich die Daten von JLL in Datensilos und wurden in verschiedenen, einzelnen Systemen manuell verwaltet. Daher war es schwierig, auf sich ändernde Anforderungen des Marktes zu reagieren.

„Aus unserer Sicht sind alle Informationen, wie die durchschnittliche Pendlerzeit zum Arbeitsplatz, lokale Beschäftigungstrends oder wie viel Strom ein bestimmtes Büro verbraucht, für Geschäftsentscheidungen interessant“, erklärt Sridhar Potineni, CTO Application and Data bei JLL.



### Übersicht:

Der weltweit führende Anbieter von gewerblichen Immobilien nutzt die Informatica Intelligent Data Platform, um Kunden Markterkenntnisse bereitzustellen und Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

### Geschäftliche Anforderungen:

- Sich von der Konkurrenz absetzen und mit innovativen Anwendungen und Analytics Wettbewerbsvorteile erreichen
- Verbrauchern helfen, Betriebsabläufe in Gebäuden und die Flächennutzung zu optimieren, mittels Predictive Analytics und künstlicher Intelligenz
- Die Agilität von Verkäufern erhöhen und den Zeitaufwand für die Suche nach geeigneten Immobilien und Standorten reduzieren, um Business- und Investitionsziele zu erreichen
- Schnellere, detailliertere Analytics, Datenvisualisierung und Reporting ermöglichen, um Kunden bessere Dienstleistungen anzubieten und es Vertriebsmitarbeitern zu ermöglichen, schneller zu reagieren

### Herausforderungen:

- Tools zur interaktiven Visualisierung von Daten bereitstellen, um Markterkenntnisse durch Kontext anzureichern
- Informationen über das Portfolio mit 316 Millionen Quadratmetern schnell zur Verfügung stellen
- Sicherstellen, dass die Architektur zukunftssicher ist und cloudbasierte Technologien unterstützt

„Wir wollten neue und innovative Möglichkeiten finden, um Daten aus sämtlichen Bereichen unserer Branche zu nutzen, in einzigartige Erkenntnisse umzuwandeln und den Menschen zur Verfügung stellen, die sie für die Entscheidungsfindung oder ihre tägliche Arbeit benötigen.“

JLL hat sich für die Informatica Intelligent Data Platform entschieden, einschließlich PowerCenter, Master Data Management (MDM), Data-as-a-Service, Cloud Integration, Data Integration Hub und Data Quality Lösungen. Die Informatica Platform ist eine Suite hochperformanter Technologien für Data Management, die die datenbasierte Transformation durch die Vereinheitlichung unterschiedlicher Datenquellen vorantreibt und sicherstellt, dass Informationen sauber, sicher und verknüpft sind.

## Optimale Nutzung von Analytics für intelligente Gebäude

Die Informatica Intelligent Data Platform bildet die Grundlage für das intelligente Bausystem von JLL, IntelliCommand. IntelliCommand nutzt künstliche Intelligenz und eigene Algorithmen, um Baumaßnahmen zu automatisieren,

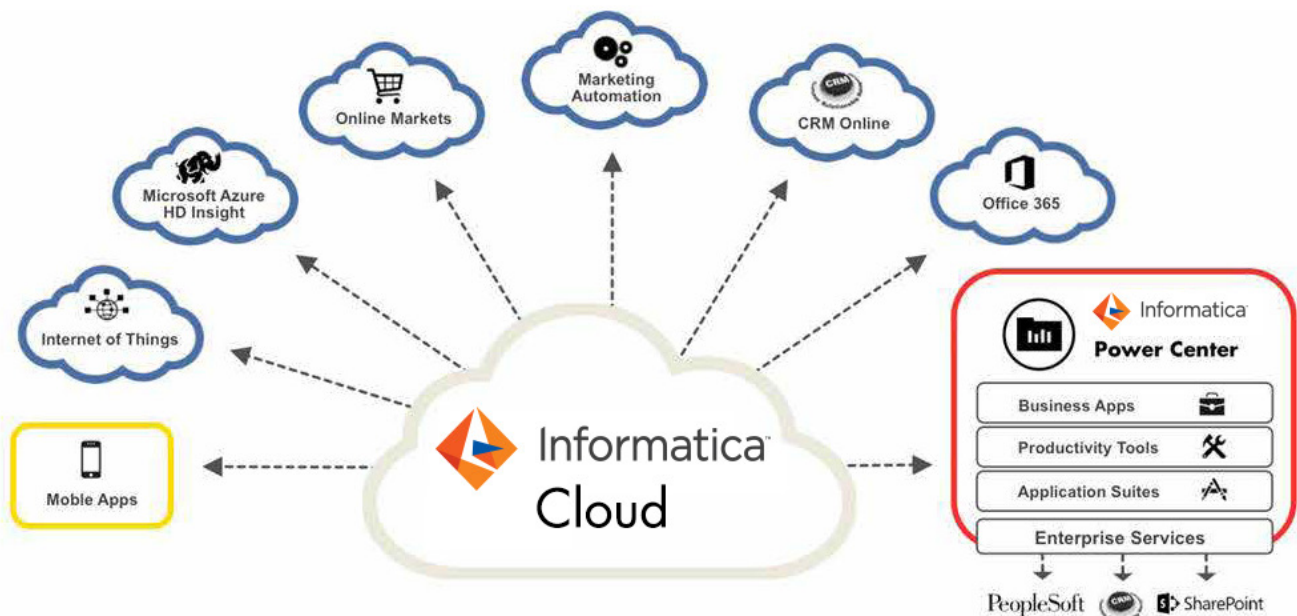
wie das Schließen von Klappen, die Einstellung von Kühlanlagen oder die Beleuchtung einzelner Etagen oder Gebäude-Einheiten. Je mehr Daten erfasst werden, desto besser können Algorithmen dynamisch angepasst werden und lernen, Betriebsabläufe optimal zu kontrollieren. Dadurch bietet IntelliCommand viel mehr als andere Lösungen für intelligente Bauweisen. Bob Best, Executive Vice President of Energy & Sustainability bei JLL erklärt, dass der Energieverbrauch der Anlagen von JLL dank IntelliCommand um rund 15 Prozent verringert werden konnte, da hochwertige, detaillierte Daten zur Verfügung stehen.

Doch nicht nur die Gebäude von JLL sind intelligenter, sondern auch die Art und Weise, wie das Unternehmen seinen Kunden hilft, Leasing- und Kaufoptionen zu ermitteln, die ihren Anforderungen bestmöglich gerecht werden. Hart betont, dass JLL dank Informatica Intelligent Data Platform eine solide Grundlage für die Einführung von Marketsphere gefunden hat, was als Anwendung zur Erstellung einer „digitalen Skyline“ dient. Mithilfe dieser innovativen Technologie erhalten die Teams von JLL Push-Benachrichtigungen, die sie über das Verhalten ihrer Kunden informieren. Dank dieser Informationen können sie ihr

Portfolio proaktiv planen, Marktprognosen erstellen, das Lease-Management verbessern, den Bedarf ihrer Kunden voraussehen, bevor diese ihre Wünsche äußern, und schneller als die Konkurrenz sein, da sie ihren Kunden schnellen Zugriff auf aktuelle Immobilieninformationen bieten.

Potineni betont, dass verschiedene Nutzer, von großen Anwaltskanzleien bis zu innovativen Startup-Unternehmen, die Lösung von JLL zur Erstellung einer „digitalen Skyline“ aktiv nutzen. JLL-Berater und ihre Kunden können umfassende Informationen zu Standorten zusammenstellen – lokale, demografische Daten, Verkehrs- und Fahrzeitanalysen von räumlichen Ressourcen, die Nähe zu Universitäten und andere, aussagekräftige Daten – um schnell die erforderlichen Informationen zu erhalten und langfristige Geschäftsbeziehungen zu schaffen, von denen alle Parteien profitieren.

„Der größte Vorteil, den Informatica uns verschafft hat, besteht darin, dass wir es Kunden, Bauleitern und Partnern ermöglichen können, ihre Ideen anschaulich darzustellen.“ „Früher haben wir standardmäßige Präsentationsmethoden, Papier und visuelle Hilfsmittel genutzt. Dank Informatica können wir interaktive



Landkarten, Videos von unbemannten Dronen oder Luftaufnahmen schnell einarbeiten, um Fakten und Diagramme darzustellen.“

## Warum JLL mehr bietet als die Konkurrenz

Durch die Implementierung der Informatica Intelligent Data Platform konnte JLL seine Geschäfte transformieren. Dank des Zugriffs auf konsistente, detaillierte Daten können intelligente, umweltfreundliche Gebäude verbessert und bessere Erkenntnisse für Investitionen in den Immobilienmarkt gewonnen werden. Zudem ist JLL in der Lage, den individuellen Anforderungen seines vielfältigen Kundenstamms gerecht zu werden.

„Wir haben mit einem großen Einzelhändler zusammengearbeitet, um den besten Standort für sein neues Vertriebszentrum zu ermitteln“, erläutert Hart. „Unsere Plattform hat geografische Daten zur relativen Entfernung zwischen vorhandenen Vertriebszentren und Niederlassungen analysiert, um die besten Standorte mit den effizientesten Wegen und einer kosteneffektiven Verteilung zu ermitteln. Mithilfe dieser Informationen konnten wir einen Pre-Market-Leasingvertrag für unseren Kunden ausarbeiten, was dazu führte, dass der Kunde uns zudem die Anlagenverwaltung übertragen hat.“

Metriken, wie die Erhöhung der Betriebseffizienz sind natürlich immer

ein Ziel, doch davon abgesehen hat sich JLL vornehmlich auf seine Transformation konzentriert, um zu einem datenbasierten, innovativen Marktführer zu werden, was durch die Erweiterung und Implementierung einer erweiterten Architektur möglich war. Andy Crow, Technology Development and Delivery Director bei JLL sagt mit Blick auf die Zukunft, dass die Informatica Cloud als Grundlage für die Innovationsstrategien von JLL dienen wird, da mithilfe der Informatica Cloud On-Premise und cloudbasierte Systeme weiter miteinander verbunden werden können, um detaillierte Analysen und eine schnelle Bereitstellung neuer Pakete und Services zu ermöglichen.

„Daten sind das A und O in unserem Unternehmen und verschaffen uns Wettbewerbsvorteile“, erklärt er.

„Informatica ist es gelungen, uns in ein datenorientiertes Unternehmen umzuwandeln, so dass jeder Mitarbeiter über angereicherte Informationen verfügt, um unsere Kunden, Broker und Partner von unseren Ideen zu überzeugen – in einer Art und Weise, die auf dem Markt einzigartig ist, da wir über Markterkenntnisse verfügen, die die Konkurrenz nicht hat.“

Dank dieser Markterkenntnisse kann JLL die Erwartungen seiner Kunden in mehr als 80 Ländern übertreffen und innovative Lösungen für Immobilien bieten, von umweltfreundlichen, automatisierten Bürogebäuden bis zu branchenführender Forschung.

- Zuvor in verschiedenen Datensilos befindliche Daten zusammenführen
- Einen Master Data Management Hub erstellen, in dem Informationen gespeichert werden, um sie dann automatisch bereitzustellen
- Datendefinitionen und Workflows veröffentlichen, um mehr Transparenz, Konsistenz und Genauigkeit zu gewährleisten und Data Governance zu unterstützen

### Lösung und Ergebnisse:

- Es wurde eine Grundlage für Predictive Analytics geschaffen, um Automatisierung und Verwaltung von Anlagen kontinuierlich zu verbessern; mithilfe des Systems IntelliCommand für intelligente Gebäude konnte der Energieverbrauch in den Anlagen von JLL um rund 15 Prozent gesenkt werden
- Durch Marketsphere, „Digitale Skyline“, konnten Mitarbeitern und Kunden Self-Service Tools bereitgestellt werden, um Wettbewerbsvorteile zu erlangen und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen
- Datensilos wurden durch den verknüpften Echtzeit-Zugriff auf einen zentralen Data Store beseitigt, so dass genauere Trend-Analytics möglich sind und Business Intelligence schneller und effektiver genutzt werden kann
- Es wurden standardisierte Grundsätze für Datenverwaltung, Zugriff und andere Data-Governance-Prozesse für mehr Konsistenz und Genauigkeit von Daten im gesamten Unternehmen umgesetzt

### Produkte und Services:

- Informatica MDM (Property)
- Informatica PowerCenter
- Informatica Data Quality
- Informatica Cloud mit Microsoft Azure
- Informatica Address Verification
- Informatica Data Integration Hub
- Informatica Professional Services
- Informatica Email Verification
- Informatica Phone Validation
- AmberLeaf



Die digitale Transformation verändert unsere Welt. Als „Leader“ im Bereich Enterprise Cloud Data Management unterstützen wir Sie dabei, diese Transformation zu meistern. Wir ermöglichen es Ihnen, agiler zu werden, neue Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen und Innovationen voranzutreiben. Wir laden Sie ein, das gesamte Angebot von Informatica zu erkunden – und das Potenzial der Daten zu nutzen um Ihre nächste intelligente Innovation auf den Weg zu bringen. Nicht nur einmal, sondern immer wieder.

Informatica GmbH, Ingersheimer Str. 10, 70499 Stuttgart Tel.: +49 69 92 88 09 0 Fax: +49 (0) 711 139 84-600 Gebührenfrei in den USA: 1.800.653.3871  
informatica.com/de linkedin.com/company/informatica twitter.com/Informatica

© Copyright Informatica LLC 2017. Informatica, das Logo von Informatica und PowerCenter sind Marken oder eingetragene Marken von Informatica LLC in den USA und in anderen Ländern. Die aktuelle Liste mit Marken von Informatica ist hier zu finden: <https://www.informatica.com/de/trademarks.html>. Alle weiteren Firmen- und Produktbezeichnungen können Handelsnamen oder Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern und werden „wie gesehen“ und ohne jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung bereitgestellt.