

AUSWAHLLEITFADEN · AUSGABE 2

Das richtige Financial *Command Center* finden

für Bau-, CAPEX- und Immobilienportfolios

Eine Kostenwahrheit von der Machbarkeit bis zur Rendite, mit dem Service, der sie dauerhaft verankert.

Behalten Sie Excel dort, wo es hilft, und überführen Sie die Kostenwahrheit in ein System. Vergleichen Sie jeden Anbieter mit denselben Fragen auf Ihren eigenen Daten und lassen Sie einen bezahlten Pilot an einem laufenden Projekt entscheiden.

PROBIS SOFTWARE GMBH · MÜNCHEN · 28. SEPTEMBER 2026
MORITZ KOPPE · CEO

So lesen Sie diesen *Leitfaden*

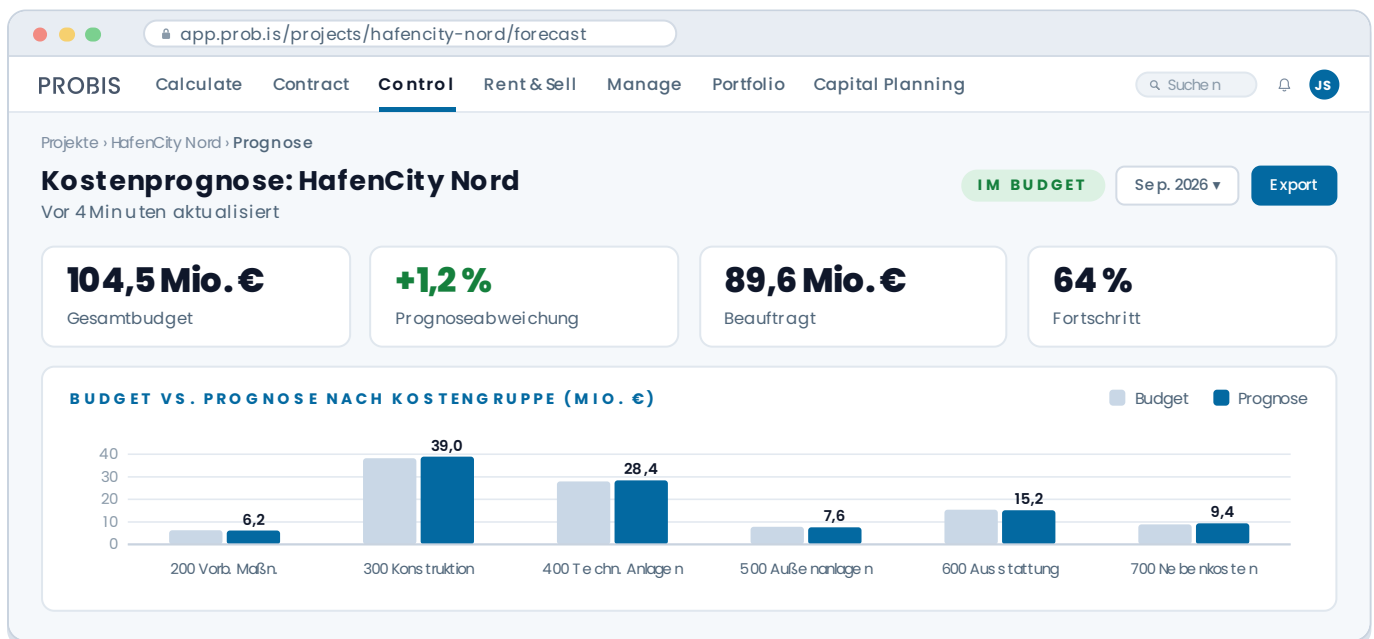
Sechzehn kurze Abschnitte, vom ersten Auslöser bis zum unterschriebenen Vertrag. Die Zusammenfassung auf der nächsten Seite zeigt alle Entscheidungen in einer Tabelle; der Lese pfad in Abschnitt 05 sagt jedem Mitglied des Kernteams, wo es beginnen sollte.

00	Auf einen Blick	03
01	Für wen dieser Leitfaden ist	04
02	Wo Sie stehen: vier Reifegrade	05
03	Ihre Optionen	06
04	Wer entscheidet	08
05	Wo Sie anfangen: nach Segment	10
06	Woran Sie Qualität erkennen	12
07	KI: So bewerten Sie sie	15
08	Regulierung und Compliance 2026	17
09	Implementierung und Support	19
10	Bewertung des Unternehmens	20
11	Dreißig Fragen an jeden Anbieter	22
12	Bewertungsbogen und Einkaufsliste	25
13	Den Business Case aufbauen	27
14	Der Evaluierungspfad	28
15	Warnsignale und Checkliste für Käufer	29
16	Über PROBIS	30

§ 00 — ZUSAMMENFASSUNG

Auf einen *Blick*

ENTSCHEIDUNG	EMPFEHLUNG
Was kaufen	Eine durchgängige Plattform von der Machbarkeit bis zur Rendite, mit Onboarding, Methode und Support in der Lizenz
Wer entscheidet	Ein Kernteam aus drei bis vier Personen führt die Evaluierung; die erweiterte Einkaufsgruppe umfasst typischerweise 5 bis 16 Personen
Wie vergleichen	Ein Fragenkatalog für alle Anbieter, eine Lösungsdemo an Ihrem eigenen Projekt, Usability-Test durch Ihre Controller, KI live auf echten Daten
Worauf bestehen	Klar abgegrenzte ERP-Schnittstellen, Zertifikate mit Geltungsbereich und Datum, ein SLA, DORA- und EU-Data-Act-Klauseln, Datenhoheit und Exit
Wie absichern	Ein bezahlter Pilot an einem laufenden Projekt mit unterzeichneten Erfolgskriterien, angerechnet auf die Lizenz
Wie begründen	Ein Business Case auf Basis Ihrer letzten drei Projekte, nicht auf Anbieter-Benchmarks
Wie lange	12 bis 16 Wochen mit vorbereitetem Team; Kreditgeber und öffentliche Auftraggeber planen typischerweise 6 bis 12 Monate



ILLUSTRATIVE ANSICHT · BEISPIELDATEN

§ 01 — ZIELGRUPPE

Für wen dieser Leitfaden *gedacht* ist

Wenn Ihre Bau-, CAPEX- und Finanzierungszahlen in Tabellen und Tools liegen, die nicht mehr zusammenpassen, hilft Ihnen dieser Leitfaden zu entscheiden, was sie ablöst und wie Sie auswählen. Er richtet sich an Projektentwickler und professionelle Eigentümer, Asset- und Investmentmanager, Corporate-Real-Estate-Teams, Kreditgeber, die finanzierte Projekte überwachen, sowie an die Projektmanager und Kostenberater, die für sie das Kostencontrolling steuern.

Die meisten Evaluierungen beginnen mit einem Ereignis, nicht mit einer Budgetzeile

- Eine Kostenüberschreitung, die das Reporting zu spät erkannt hat, um noch gegenzusteuern
- Ein neuer Fonds, ein neues Portfolio oder eine Finanzierung mit strengeren Reporting-Anforderungen
- Mehr Projekte, als ein Controller und eine Excel-Tabelle tragen können
- Kreditgeber oder Investoren fordern Transparenz zu Budget und Mittelabrufen
- Schlüsselpersonenrisiko: Das Kostenmodell steckt im Kopf einer einzigen Person
- Eine ERP-Einführung, die das Projektkostencontrolling unberücksichtigt lässt
- Neue Vertragsanforderungen aus DORA, EU Data Act oder EU AI Act, die Ihre Anbieter erreichen
- Ein Vorstandsauftrag, KI einzusetzen, ohne saubere Daten als Fundament

DIE GEMEINSAME WURZEL

Die Kostenwahrheit bricht an jeder Übergabe: von der Planung zum Bau, vom Bau zum Betrieb, vom Betrieb zur CAPEX-Planung. Was Sie auch kaufen, es muss diese Brüche schließen, statt ein weiteres Tool daneben zu stellen.

§ 02 — REIFEGRAD

Wo Sie stehen: vier *Reifegrade*

Viele Organisationen stehen auf Stufe 2. Das Ziel ist Stufe 3 als Fundament, mit Stufe 4 Workflow für Workflow on top; KI überspringt Stufe 3 nicht.

STUFE	TYPISCHE AUSGANGSLAGE	FOLGE
1 Tabellenkalkulation	Excel je Projekt, manuelle Konsolidierung, oft Hunderte Dateien pro Projekt	Spät, fehleranfällig, Schlüsselpersonenrisiko
2 Tool-Mix	ERP plus Projekttools plus Tabellen	Datensilos, Abstimmungsaufwand, Zahlen je nach Zielgruppe verschieden
3 Plattform	Ein Datenmodell über Projekt und Portfolio, Schnittstellen zum ERP	Kontrolle in Echtzeit, Audit-Trail, dieselbe Zahl für Vorstand und Kreditgeber
4 KI-gestützt	Automatisierte Prüfung, Zuordnung und Berichterstellung auf gesteuerten Daten	Risiken werden gemeldet, solange noch Budgetspielraum besteht

app.probis/portfolio/residential PROBIS Calculate Contract Control Rent & Sell Manage Portfolio Capital Planning Suchen JS						
Portfolio · Wohnen & Mischnutzung Portfolioübersicht: Wohnen & Mischnutzung LIVE Alle Regionen ▾ 4 Projekte · ein Datenmodell · dieselben Zahlen für Vorstand und Kreditgeber						
PROJEKT	STADT	BUDGET	PROGNOSE	ABWEICHUNG	FORTSCHRITT	STATUS
HafenCity Nord	Hamburg	104,5 Mio. €	105,8 Mio. €	+1,2 %	64 %	IM BUDGET
Werksviertel Ost	München	88,0 Mio. €	87,4 Mio. €	-0,7 %	41 %	IM BUDGET
Lindenhof Campus	Frankfurt	142,3 Mio. €	147,1 Mio. €	+3,4 %	27 %	PRÜFEN
Spreeufer Wohnen	Berlin	61,9 Mio. €	62,2 Mio. €	+0,5 %	82 %	IM BUDGET
Portfolio gesamt		396,7 Mio. €	402,5 Mio. €	+1,5 %		1 in Prüfung

ILLUSTRATIVE ANSICHT · BEISPIELDATEN

§ 03 — OPTIONEN

Ihre Optionen

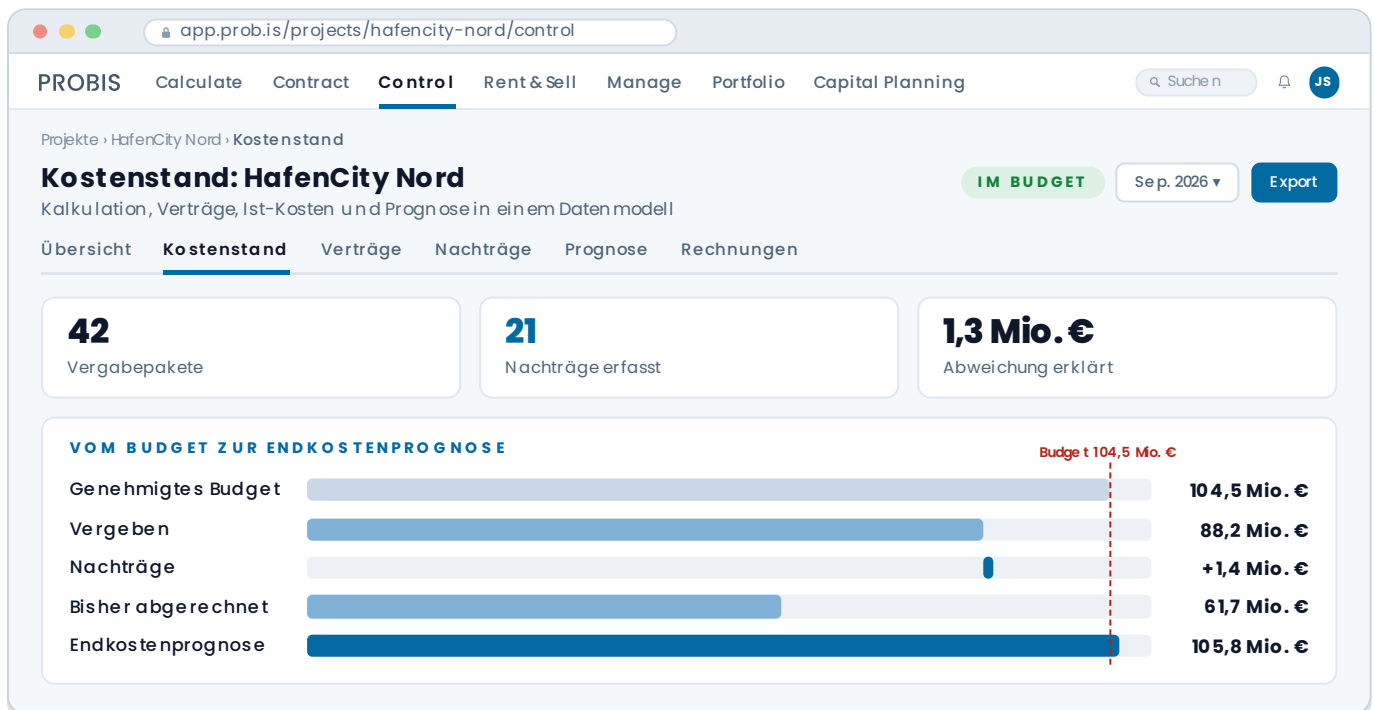
Die eigentliche Wahl besteht selten zwischen zwei Anbietern, sondern zwischen dem Verbleib bei Excel und einer neuen Art, Kosten zu steuern. Behalten Sie Excel dort, wo es hilft, für schnelle Analysen und einmalige Modelle, und überführen Sie die Kostenwahrheit in ein System. Betrachten Sie Nichtstun als Option mit einem Preis und beurteilen Sie jede Option auf zwei Achsen: die Software und wer sie in Ihren Projekten zum Laufen bringt.

OPTION	PASST, WENN	SOFTWARE	SERVICE	ACHTEN SIE AUF
Excel und haus-eigene Modelle	Wenige Projekte, ein Controller	Flexibel, keine Governance	Nur intern	Versionskonflikte, kein Audit-Trail, nicht KI-fähig
ERP-Erweiterung	Buchhaltungsgeführt, standardisierte Projekte	Stark bei Ist-Kosten	ERP-Integrator	Für Buchungen gebaut, nicht für Prognose, Änderungssteuerung oder Partnerzugriff
Bau-PM- und Kollaborations-tools	Baustellenkoordination, Dokumente, Aufgaben; Portfoliomodule für Eigentümer entstehen gerade	Kosten als ein Modul unter vielen	Self-Service	Prüfen Sie, was heute allgemein verfügbar ist und ob Kalkulation, Änderungssteuerung, Prognose und Kreditgeber-Reporting ein Datenmodell teilen
Punktlösungen, Service separat zugekauft	Starkes internes Controlling-Team	Tiefe in einer Nische	Partner oder keiner	Silos, mehrere Schnittstellen, zwei Verträge und zwei Verantwortliche
Kostenberater mit eigenen Tools	Kurzfristige Kapazitätslücken	Berater-Vorlagen	Vollservice	Daten und Know-how gehen mit dem Ende des Mandats

OPTION	PASST, WENN	SOFTWARE	SERVICE	ACHTEN SIE AUF
Berater oder Projektmanager auf einer Anbieterplattform	Kostencontrolling ausgelagert, Daten im Haus	Anbieterplattform, Daten gehören Ihnen	Akkreditierter Partner auf der Methode des Anbieters	Wem der Datensatz gehört und ob die Methode bei allen Partnern und Projekten gleich ist
Durchgängige Spezialplattform mit integriertem Service	Viele Projekte, mehrere Stakeholder, Prognose erforderlich	Ein Datenmodell von der Machbarkeit bis zum Portfolio	Onboarding, Methode und Support in der Lizenz; Umsetzung vor Ort über Partner	Braucht einen internen Verantwortlichen; prüfen, was in der Lizenz enthalten ist und was separat berechnet wird

WARUM SERVICE ZÄHLT

Im Kostencontrolling ist selten das Produkt der Engpass, sondern die Akzeptanz im Alltag. Ein Anbieter, der Software und Kostenexpertise mitbringt, verkürzt die Zeit bis zum ersten Live-Bericht und hält die Methode über alle Projekte hinweg konsistent. Fragen Sie, was in der Lizenz enthalten ist und was als separate Beraterrechnung kommt, und verlangen Sie eine Lösungsdemonstration Ihres Problems, nicht eine Produktdemonstration von Funktionen.



ILLUSTRATIVE ANSICHT · BEISPIELDATEN

§ 04 — ENTSCHEIDERGRUPPE

Wer entscheidet

Ein Kernteam aus drei bis vier Personen führt die Evaluierung; die erweiterte Einkaufsgruppe umfasst typischerweise 5 bis 16 Personen aus bis zu vier Funktionen. Benennen Sie einen Verantwortlichen, nutzen Sie ein Evaluierungsdrehbuch und einen Bewertungsbogen und binden Sie die täglichen Anwender vor der Shortlist ein, nicht erst nach dem Vertrag.

KERNTTEAM	VERANTWORTET	ZENTRALE FRAGE
Executive Sponsor (CFO, Leiter Entwicklung, Asset Management oder Real Estate)	Budget, Ergebnis, finale Freigabe	Was sehen wir künftig, was wir heute nicht sehen, und wann?
Leitender Kosten- oder Projektcontroller (interner Verantwortlicher)	Anforderungen, Pilot, Akzeptanz	Deckt es Budget, Verträge, Änderungen, Prognose und Cashflow durchgängig ab?
Leiter Finanzen oder CAPEX-Verantwortlicher	Ist-Kosten, ERP, Prüfung	Wie fließen Ist-Kosten ohne Doppelerfassung ein?
IT und Informationssicherheit	Integration, Hosting, Zugriff	Welche Cloud und Region, welche Schnittstellen, welche Audits mit welchem Geltungsbereich?

ERWEITERTE EINKAUFSGRUPPE	WARUM SIE WICHTIG SIND
Projektmanager und externe Kostenberater	Sie liefern die Daten; ihr Aufwand entscheidet über die Akzeptanz
Kreditgeber und Investoren, wo relevant	Sie erhalten das Reporting und verlangen ggf. Formate und Prüfrechte
Einkauf und Recht	Vertrag, DORA- und EU-Data-Act-Klauseln, Datenhoheit, Exit
Interne Revision	Erforderlich, wo Abrufe oder aktivierte Kosten die Finanzberichterstattung berühren
Betriebsrat und Datenschutzbeauftragter (DACH)	Nutzerdaten und Zugriffsrechte

TIPP

Treffen Sie sich während des Pilots wöchentlich mit dem Kernteam. Entscheidungen stocken, wenn der Sponsor Ergebnisse erst am Ende sieht.

app.probis/lender/draws/7

PROBIS Calculate Contract Control Rent & Sell **Manage** Portfolio Capital Planning

Suchen

KL

Kreditgeber > Abrufe > Paket #7

Abrufpaket Nr. 7: Sicht des Kreditgebers

WARTET AUF KREDITGEBER Nur Lesen

Mittelverwendung vor der Freigabe gegen Budget, Verträge und Rechnungen geprüft

4,2 Mio. €

Angefordert in diesem Abruf

67,8 Mio. €

Bisher abgerufen

0

Offene Abweichungen

FINANZIERUNGSQUELLE	ZUGESAGT	ABGERUFEN	ANTEIL
Eigenkapital	31,4 Mio. €	31,4 Mio. €	100 %
Senior-Darlehen	62,7 Mio. €	36,4 Mio. €	58 %
Mezzanine	10,4 Mio. €	0,0 Mio. €	0 %

FREIGABEKETTE · VIER-AUGEN-PRINZIP

FREIGEgeben

Projektcontroller

02.10., 09:14

FREIGEgeben

Leiter Finanzen

02.10., 16:40

AUSSTEHEND

Kreditgeber

Eigene Sicht und Audit-Trail

☒ Budget

☒ Verträge

☒ Rechnungen

ILLUSTRATIVE ANSICHT · BEISPIELDATEN

§ 05 — NACH SEGMENT

Wo Sie anfangen, nach Segment

Die Kriterien sind für alle gleich, der Startpunkt nicht. Nutzen Sie die Zeile, die zu Ihrer Rolle passt, um den ersten Workflow für den Pilot und die Gewichtung im Bewertungsbogen zu wählen, die Sie ggf. erhöhen möchten.

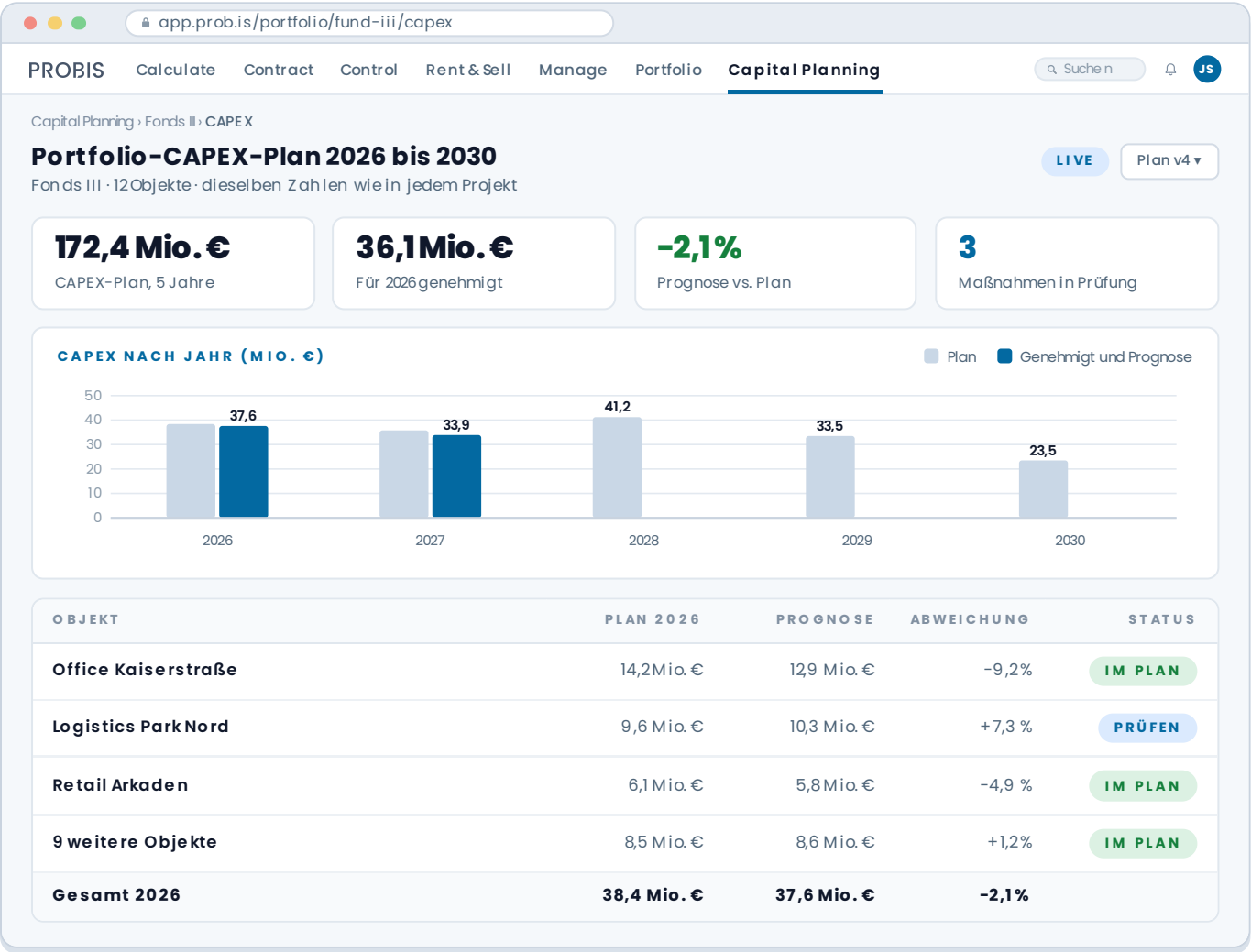
SEGMENT	TYPISCHER AUSLÖSER	LEITFRAGE	ERSTER PILOT-WORKFLOW
Projektentwickler	Kostenüberschreitung zu spät erkannt, neue Finanzierung	Bleibt eine Kalkulation von der Machbarkeit über Verträge bis zum Verkauf stimmig?	Budget, Nachträge und Endkostenprognose an einem laufenden Projekt
Asset- und Investmentmanager	Neuer Fonds, CAPEX im gesamten Portfolio	Können wir CAPEX und Wert im Portfolio auf denselben Zahlen steuern wie jedes Projekt?	Portfolio-CAPEX-Sicht und monatlicher Investorenbericht
Corporate Real Estate	ERP-Einführung, Investitionsprogramm	Wie fließen Ist-Kosten aus dem ERP ohne Doppelerfassung, und wie berichten wir an den Vorstand?	Rechnungsfluss vom ERP in Budgetpositionen, Vorstandsbericht
Kreditgeber und Finanzierer	Transparenz bei Mittelabrufen, Überwachungspflichten	Sehen wir Mittelverwendung und Fortschritt auf Daten, die wir kontrollieren, nicht auf Daten des Kreditnehmers?	Mittelverwendungskontrolle und Überwachungsbericht an einem finanzierten Projekt
Projektmanager und Kostenberater	Wachsende Mandate, Kunden fragen nach einer Plattform	Können wir das Kostencontrolling für Kunden auf einer Methode fahren, mit Datensatz im Eigentum des Kunden?	Ein Kundenmandat auf der Plattform

DER KREDITGEBER-TEST

Die eigene Risikobewertung einer Bank sollte nicht auf einem System beruhen, das der Kreditnehmer besitzt und befüllt. Fragen Sie, ob der Kreditgeber eine eigene Sicht, eigene Rechte und einen eigenen Audit-Trail auf denselben Zahlen hat.

Lesepfad für das Kernteam

ROLLE	BEGINNEN MIT
Sponsor und CFO	00 Zusammenfassung · 13 Business Case · 14 Evaluierungspfad
Leitender Controller	06 Anforderungen · 07 KI · 11 Fragen · 14 Evaluierungspfad
Finanzen und CAPEX	06 Anforderungen · 13 Business Case
IT und Informationssicherheit	08 Regulierung · 09 Implementierung und Support · Fragen 19 bis 28
Kreditgeber	05 Nach Segment · 08 Regulierung



ILLUSTRATIVE ANSICHT · BEISPIELDATEN

§ 06 — ANFORDERUNGEN

Woran Sie *Qualität* erkennen

DEFINITION

Gut heißt: eine Kostenwahrheit. Kalkulation, Verträge, Ist-Kosten, Prognose, Cashflow und Reporting teilen sich ein Datenmodell über Projekt- und Portfolioebene, angebunden an die Systeme, die Sie bereits betreiben. Ist-Kosten fließen aus dem ERP herein, Berichte fließen an Vorstand, Kreditgeber und BI hinaus, und dazwischen wird nichts neu erfasst.

Abdeckung entlang des Lebenszyklus, als Minimum

- **Machbarkeit und Kalkulation:** Kosten und Erlöse, Szenarien, KPI-Wirkung jeder Änderung
- **Vergabe:** Budgets mit Vergaben und Beauftragungen verknüpft, Nachträge gegen den Plan verfolgt
- **Steuerung:** Multiprojekt-Controlling, Endkostenprognose, Abweichungsanalyse und Frühwarnung
- **Erlöse:** Vermietung und Verkauf mit der Kalkulation verknüpft
- **Portfoliosteuerung:** Cashflow, Liquidität, Benchmarking auf eigenen Daten, Portfolio- und CAPEX/OPEX-Sicht
- **Finanzierung und Abrufe:** mehrere Finanzierungsquellen je Budgetposition, Tranchen, Abrufpläne und Abrufpakete
- **Für Kreditgeber:** Mittelverwendungskontrolle und Baufortschrittsüberwachung auf denselben Zahlen
- **Terminverknüpfung:** Termine aus dem Projektterminplan steuern Cashflow-Timing und Prognose
- **Strukturen:** Ihre Kostenstrukturen (z. B. DIN 276, NRM, CSI oder eigene Codes), mehrere Währungen, mehrere Sprachen
- **ESG, sofern relevant:** Kohlenstoff- und Energiedaten neben den Kosten bei CAPEX-Entscheidungen

BEREICH	GUT	WARNSIGNAL
Durchgängige Abdeckung	Ein Datenmodell von der ersten Kalkulation bis zum Portfoliobericht	Getrennte Tools je Phase, in Excel zusammengeflickt

BEREICH	GUT	WARNSIGNAL
Integrationen	Standardisierte, klar abgegrenzte Schnittstellen zu ERP und Buchhaltung; weitere Schnittstellen im Angebot abgegrenzt und dokumentiert	Schnittstellen als möglich beschrieben, aber nicht abgegrenzt
API	Dokumentierte, versionierte API für Ihre eigene IT	API nur auf Anfrage, undokumentiert oder nur lesend
Cloud und Sicherheit	Benannte Region, Mandantentrennung, Zertifikat mit angegebenem Geltungsbereich und Datum; Hosting außerhalb dieses Bereichs offengelegt	Hosting auf Anfrage, Zertifizierungen ohne Geltungsbereich oder Bericht behauptet
Identität und Zugriff	SSO (SAML), MFA, automatisierte Benutzerbereitstellung (SCIM), Rechte bis auf Budgetpositionsebene	Gemeinsame Logins, Rechte nur je Projekt
Prognose	Endkostenprognose je Projekt, monatlich aktualisiert, Abweichungen erklärt	Nur Ist-Kosten; die Prognose lebt weiter in Excel
Änderungsmanagement	Änderungen von der Anfrage bis zur Freigabe mit Kostenwirkung verfolgt	Änderungen tauchen erst mit der Rechnung auf
Freigabe-Workflows	Konfigurierbare Freigabeketten, Vier-Augen-Prinzip, Schwellenwerte je Rolle und Budget	Freigaben per E-Mail, außerhalb des Systems
Reporting	Portfolio-, Vorstands- und Kreditgeberberichte auf Abruf, überall dieselben Zahlen	Berichte werden jeden Monat von Hand neu gebaut
Service	Onboarding, Methode und Support in der Lizenz; benannte Umsetzungskapazität vor Ort	Nur Software; Methode bleibt Ihnen überlassen; Beratung wird nach Tagessatz berechnet
Akzeptanz und Usability	Ihre Controller führen das Monatsupdate in der Demo selbst durch; erster Bericht innerhalb von Tagen	Nur der Anbieter bedient die Demo; Tool wird als Archiv genutzt
Support	Benannte Zeiten, Sprachen und Zeitzonen, Reaktionszeiten im Vertrag	Eine Ticket-Warteschlange ohne Zusagen oder Support über einen Reseller
Zuverlässigkeit	Verfügbarkeit im SLA, Backup, RPO und RTO angegeben, Störungsmeldung definiert	Verfügbarkeit nach bestem Bemühen, keine Wiederherstellungszeiten
Nachvollziehbarkeit	Jede Zahl bis zu Vertrag oder Rechnung rückverfolgbar, mit Historie	Überschriebene Werte, kein Audit-Trail

BEREICH	GUT	WARNSIGNAL
Datenhoheit und Exit	Vollständiger Export jederzeit in einem Standardformat; Kündigungs- und Übergangsfristen im Einklang mit dem EU Data Act	Daten liegen beim Anbieter, Exit-Bedingungen undefiniert

app.prob.is/projects/hafencity-nord/changes

PROBISCalculateContractControlRent & SellManagePortfolioCapital Planning

Suchen

JS

Projekte · HafenCity Nord · Nachträge

Nachträge: HafenCity Nord

1 OFFEN

+ Neuer Nachtrag

Jede Änderung von der Anfrage bis zur Freigabe verfolgt, mit ihrer Kostenwirkung

21

Nachträge erfasst

+1,4 Mio. €

Genehmigte Nettowirkung

420 Tsd. €

Wartet auf Freigabe

100 %

Mit Vertrag verknüpft

NR.	BESCHREIBUNG	BEANTRAGT VON	KOSTENWIRKUNG	STATUS
CO-021	Fassaden aufwertung, Gebäude B	M. Weber	+420 Tsd. €	OFFEN 2 VON 3
CO-020	Zusätzliche Brandschutztüren, 3. OG	S. Krüger	+86 Tsd. €	FREIGEgeben
CO-019	Wertoptimierung, TGA	A. Novak	-210 Tsd. €	FREIGEgeben
CO-018	Baugrund, Baugrube 2	M. Weber	+1,12 Mio. €	FREIGEgeben
CO-017	Bauherrenwunsch, Lobby-Oberflächen	L. Hoffmann	+64 Tsd. €	ABGELEHNT

ENDKOSTENPROGNOSE

105,8 Mio. €

+1,3 Mio. € ggü. Budget, jeder Euro erklärt

Genehm. Nachträge

+1,4 Mio. €

Offene Nachträge

+0,4 Mio. €

Einsparungen

-0,5 Mio. €

AUDIT-TRAIL · CO-018

04.09., 10:21 Beantragt von M. Weber, Gutachten angehängt

05.09., 14:02 Kostenwirkung +1,12 Mio. € gegen Paket 300 gesetzt

08.09., 09:47 Freigegeben durch Leiter Entwicklung

08.09., 09:48 Prognose aktualisiert, Vorwert gespeichert

ILLUSTRATIVE ANSICHT · BEISPIELDATEN

PROBIS SOFTWARE GMBH · MÜNCHEN · AUSWAHLEITFADEN · 14 / 32

PROBIS

§ 07 — KI

KI: So *bewerten* Sie sie

Gute KI im Kostenmanagement übernimmt das Prüfen und Zusammenstellen; die Entscheidungen bleiben bei den Menschen. Sie funktioniert nur auf strukturierten, aktuellen und gesteuerten Kostendaten, daher entscheidet die Plattformwahl über die KI-Reife. Beurteilen Sie jeden Anbieter danach, was heute auf echten Projektdaten live ist, nicht nach der Roadmap.

Worauf Sie entlang des Kostenlebenszyklus achten sollten, mit PROBIS AI Labs als Referenz dafür, wie der Status offengelegt werden sollte:

STUFE	FUNKTION	STATUS BEI PROBIS
Kalkulieren	Mengen und Kosten aus BIM-Modellen, Verträgen und gescannten Kostenplänen extrahiert (IFC Chat)	LIVE
Berichten	Dashboards auf Anfrage aus Live-Projektdaten erzeugt (Widget Generator)	LIVE
Berichten	Berichte aus einem Prompt erstellt, die sich bei neuen Daten selbst aktualisieren (AI Report Builder)	LIVE · AUSGEWÄHLTE KUNDEN
Steuern	Rechnungen Budgetposition und Vergabepaket zugeordnet (Automated Budgeting)	BET A
Erkennen	Rechnungen gegen Aufträge und Verträge geprüft, Abweichungen vor der Zahlung als Claims gemeldet (Claim Management)	BET A
Vorhersagen	Frühsignale zu Kosten, Terminen und Risiko (Predictive Engine)	IN ENTWICKLUNG

Nachträge werden im Modul Control verwaltet: Jede Änderung wird von der Anfrage bis zur Freigabe mit ihrer Kostenwirkung verfolgt.

Governance-Kriterien, auf die Sie bestehen sollten

- **Human in the Loop:** Die KI schlägt vor, eine benannte Person gibt jede Änderung an einer Zahl frei
- **Nachvollziehbarkeit:** Quelle, Annahme, Prüfung und Freigabe hinter jeder Zahl sichtbar

- **Eine abgestimmte Kostenstruktur:** Die KI arbeitet auf denselben Zahlen wie das Vorstands- und Kreditgeber-Reporting, nicht auf losen Dokumenten
- **Ihre Daten bleiben Ihre Daten:** angegeben, ob sie zum Training von Modellen genutzt werden, ein Schalter zum Abschalten, Modellanbieter und Verarbeitungsorte benannt
- **Transparenz:** jede Funktion als Live, Beta oder Roadmap gekennzeichnet
- **Regulatorische Einstufung:** Risikoklasse nach EU AI Act je Funktion angegeben, KI-generierte Berichte als solche gekennzeichnet

Einführungspfad

- 01 Wählen Sie den einen Workflow, in dem Ihr Team die meisten Stunden verliert: eine Mengenermittlung, einen Abgleich, einen Bericht
- 02 Führen Sie ihn an einem laufenden Projekt aus, ohne Integrationsprojekt
- 03 Messen Sie Zeit und Genauigkeit gegenüber heute, mit Ihren eigenen Zahlen
- 04 Skalieren Sie auf den nächsten Workflow oder das nächste Projekt, sobald sich der erste bewährt hat

§ 08 — REGULIERUNG

Regulierung und *Compliance* 2026

Seit 2025 greifen mehrere EU-Regeln direkt in Softwareverträge ein. Sie sind keine Anbieterfunktionen, sondern Bedingungen, die Einkauf, Recht und IT vor der Unterschrift prüfen sollten. Stand September 2026; bitte Details mit Ihrer Rechtsabteilung abstimmen.

THEMA	WAS GILT	WAS SIE FRAGEN SOLLTEN
EU Data Act	Regeln zum Cloud-Wechsel seit 12. September 2025: Kündigungsfrist höchstens zwei Monate, Übergang höchstens 30 Tage; Wechselentgelte ab 12. Januar 2027 verboten	Exportformate, Abrufzeitraum, Löschnachweis, Kündigungs- und Übergangsfristen im Vertrag
EU AI Act	Transparenzpflichten (Art. 50) seit 2. August 2026; KI-Kompetenz (Art. 4) seit Februar 2025; Hochrisiko-Pflichten für Anhang-III-Systeme auf den 2. Dezember 2027 verschoben	Risikoklasse je KI-Funktion; wie KI-generierte Berichte und Vorschläge gekennzeichnet werden
DORA (Kreditgeber)	Gilt seit 17. Januar 2025; Art. 30 schreibt Vertragsinhalte mit IKT-Dienstleistern vor, u. a. Datenstandort, Sicherheit, Unterstützung bei Vorfällen, Prüf- und Exit-Rechte	Ein DORA-Art.-30-Vertragszusatz, Unterstützung für Ihr Informationsregister, Prüf- und Exit-Rechte
MaRisk (deutsche Kreditgeber)	Die 9. Novelle (30. Juni 2026) nimmt IKT-Dienstleistungen aus AT 9 heraus; sonstige Auslagerungen bleiben im Anwendungsbereich	Ob ein Überwachungsservice als Auslagerung gilt und wie der Anbieter die Unterstützung Ihres Prozesses dokumentiert
SOC 1 und SOC 2	SOC 2 deckt Sicherheitskontrollen ab; SOC 1 / ISAE 3402 wird relevant, sobald Software die Finanzberichterstattung berührt, z. B. Abrufe oder aktivierte Kosten	Welcher Berichtstyp, welcher Zeitraum, welcher Geltungsbereich; eine Readiness-Erklärung ist kein Bericht
NIS2	Deutsche Umsetzung seit 6. Dezember 2025 in Kraft; Immobilien sind kein Sektor, aber Flughäfen, Krankenhäuser und Energieversorger reichen Lieferkettenpflichten an ihre Anbieter weiter	Meldefristen bei Vorfällen, Schwachstellenmanagement, Nachweise zur Lieferkette

§ 09 — IMPLEMENTIERUNG

Implementierung und *Support*

Der Kauf der Plattform verbessert das Kostencontrolling nicht; die Einführung im Alltag tut es. Beurteilen Sie Implementierung und Support so streng wie das Produkt und halten Sie die Antworten im Vertrag fest.

THEMA	GUT	VERLANGEN SIE
Zeit bis zum ersten Bericht	Tage, nicht Monate; ein erster Live-Bericht an einem Projekt vor dem breiteren Rollout	Einen datierten Plan mit benannten Verantwortlichen auf beiden Seiten
Onboarding und Befähigung	Onboarding-Aufwand gedeckelt, Methode inklusive, Schulung für Controller und Projektmanager, Dokumentation und aufgezeichnete Sessions	Was in der Lizenz enthalten ist und was separat berechnet wird
Migration	Laufende Projekte und Excel-Modelle werden mit Importern geladen, nicht neu getippt	Ein Migrationsmuster an Ihrer eigenen Datei während des Piloten
Support	Benannte Zeiten, Sprachen und Zeitzonen, Reaktionszeiten, Eskalation an Personen, die das Produkt kennen	Support-Bedingungen im Vertrag; wer antwortet, der Anbieter oder ein Dritter
Kapazität vor Ort	Benannte Umsetzungspartner dort, wo Ihre Projekte sind, auf der Methode des Anbieters	Partnernamen, Akkreditierung, wer den Monatsbericht unterzeichnet
Zuverlässigkeit	SLA mit Verfügbarkeit, Backup, RPO und RTO, Störungskommunikation	Das SLA und der jüngste Störungsbericht

KAPAZITÄTS CHECK

Fragen Sie, wie viele Implementierungen der Anbieter parallel betreibt und wer in Ihrem Projekt eingesetzt wird. Ein gutes Produkt mit überlastetem Team scheitert genauso wie ein schwaches.

§ 10 — UNTERNEHMEN

Bewertung des *Unternehmens*

THEMA	WARUM ES ZÄHLT	VERLANGEN SIE
Referenzen	Sie sollten nicht der Erste sein, der diese Konfiguration betreibt	Zwei Live-Referenzen mit ähnlicher Assetklasse, Größe und Region; ein Gespräch ohne Anbieter
F&E und Release-Rhythmus	Das Produkt sollte sich ohne neue Lizenz verbessern	Release-Rhythmus, wie Kundenfeedback in die Roadmap gelangt, Updates in der Lizenz enthalten
Skalierbarkeit	Sie sollten der Plattform in drei Jahren nicht entwachsen	Projekte, Nutzer und externe Parteien pro Kunde heute; wie sich der Preis mit der Größe entwickelt
Rückhalt und Kontinuität	Kostendaten überdauern jedes einzelne Projekt	Investoren und Eigentümer, Exit- und Daten-Escrow-Regelungen

Leitfaden für Referenzgespräche

Stellen Sie jeder Referenz dieselben sechs Fragen und sprechen Sie mit dem Controller, der das System nutzt, nicht nur mit dem Sponsor, der es gekauft hat.

- 01 Implementierung:** Wie lange bis zum ersten Live-Bericht, und was mussten Sie liefern?
- 02 Nutzen:** Was sehen Sie heute, was Sie vorher nicht sehen konnten, und was hat sich dadurch geändert?
- 03 Zuverlässigkeit:** War das System verfügbar, wenn Sie es brauchten?
- 04 Usability:** Arbeiten Ihre Controller täglich darin, oder baut jemand Berichte in Excel nach?
- 05 Support:** Wie schnell und wie kompetent ist die Antwort, wenn etwas schiefgeht?
- 06 Weiterentwicklung:** Wie oft kommen neue Funktionen, und mussten Sie dafür extra zahlen?

REFERENZ IN DER PRAXIS · FRAPORT, TERMINAL 3

NUTZER IN EINEM SYSTEM

100+

BUDGETELEMENTE

45.000

VERGABEEINHEITEN

1.000

AUFRÄGE

2.500

Eine Kostenwahrheit für ein Programm von rund 4,6 Mrd.
US-Dollar, vom Budget über die Vergabe bis zum Auftrag.

Echtzeit-Baufortschrittsmonitoring und standardisiertes Reporting lassen uns finanzielle Risiken erkennen und entschärfen, bevor sie eskalieren.

MARC BONNER · DIRECTOR · DEUTSCHE PFANDBRIEFBANK (PBB)

§ 11 — FRAGEN

Dreißig Fragen an jeden Anbieter

Stellen Sie jedem Anbieter dieselben Fragen und lassen Sie sich jede Antwort im Produkt zeigen, nicht auf einer Folie. Das Kernteam bewertet jede mit 0 bis 3.

Umfang und Passung

- 01 Welche Teile des Kostenlebenszyklus decken Sie in einem Datenmodell ab: Kalkulation, Budget, Verträge, Nachträge, Rechnungen, Endkostenprognose, Cashflow, Portfolio-Reporting?
- 02 Unterstützen Sie unsere Kostenstruktur (z. B. DIN 276, NRM, CSI oder eigene Codes), auch mehrere parallel, und das Mapping zwischen ihnen?
- 03 Können Projektentwickler, Asset Manager und Kreditgeber am selben Projekt arbeiten, jeweils mit eigener Sicht und eigenen Rechten?
- 04 Lassen sich einer Budgetposition mehrere Finanzierungsquellen zuordnen, mit Tranchen, Abrufplänen und Abrufpaketen für Kreditgeber auf denselben Zahlen?
- 05 Können Termine aus unserem Projektterminplan (z. B. Primavera oder MS Project) das Cashflow-Timing und die Prognose steuern?

Akzeptanz und Usability

- 06 Kann unser Controller in der Demo ein Monatsupdate durchführen, und wie lange dauert es?
- 07 Welche Freigabe-Workflows können wir konfigurieren: Freigabeketten, Vier-Augen-Prinzip, Schwellenwerte je Rolle und Budget?
- 08 Zeigen Sie uns eine Live-Referenz mit ähnlicher Assetklasse, Projektgröße und Region und lassen Sie uns ohne Ihre Anwesenheit mit ihr sprechen.

Software und Service

- 09 Wer implementiert: Ihr eigenes Team, ein Partner oder wir?

- 10 Welche Leistungen sind in der Lizenz enthalten (Onboarding, Methode, Support), und was wird separat berechnet?

- 11 Kann das Kostencontrolling oder die Baufortschrittsüberwachung für uns übernommen werden, wenn unsere Kapazität knapp ist, wer liefert vor Ort, und wer unterzeichnet den Bericht?

- 12 Wie lange dauert es, bis unser erstes Projekt live berichtet, und was müssen wir liefern?

- 13 Welche Supportzeiten, Sprachen und Zeitzonen sowie welche Reaktionszeiten sagen Sie im Vertrag zu?

KI

- 14 Welche KI-Funktionen sind heute live, welche in Beta, welche auf der Roadmap? Zeigen Sie sie auf echten Projektdaten.

- 15 Arbeitet die KI auf einer abgestimmten Kostenstruktur, derselben, die für das Vorstands- und Kreditgeber-Reporting genutzt wird?

- 16 Werden unsere Daten zum Training von Modellen genutzt, können wir das abschalten, und welche Modellanbieter verarbeiten sie wo?

- 17 Welche Risikoklasse hat jede KI-Funktion nach dem EU AI Act, und wie werden KI-generierte Berichte gekennzeichnet?

- 18 Können wir neue Anwendungsfälle in einem Co-Development-Programm mitgestalten, wie oft veröffentlichen Sie Releases, und wie gelangt unser Feedback in die Roadmap?

Plattform, Sicherheit und Compliance

- 19 Welche Schnittstellen gibt es zu ERP und Buchhaltung (z. B. SAP, Microsoft Dynamics, DATEV, Oracle), und was genau ist jeweils im Umfang?

- 20 Gibt es eine versionierte API-Dokumentation, die unsere eigene IT ohne Zusatzkosten nutzen kann?

- 21 Welche Cloud und Region hosten unsere Daten, wie sind Mandanten getrennt, und welches Hosting liegt außerhalb Ihres Zertifizierungsumfangs?

- 22 Welche unabhängigen Zertifizierungen und Prüfberichte sind abgeschlossen oder in Arbeit? Verlangen Sie Zertifikat, Berichtstyp, Geltungsbereich und Daten.

- 23 Welche Identitätsstandards unterstützen Sie (SSO/SAML, MFA, SCIM), und lassen sich Rechte bis auf Budgetpositionsebene setzen?

- 24 Welche Verfügbarkeit sagen Sie zu, wie sehen Backup, RPO und RTO aus, und welche Unterauftragsverarbeiter verarbeiten unsere Daten?

- 25 Stellen Sie einen DORA-Art.-30-Vertragszusatz bereit, mit Unterstützung für unser Informationsregister sowie Prüf- und Exit-Rechten?

- 26 Verarbeiten Sie XRechnung und ZUGFeRD nativ, einschließlich des PDF-Anhangs?

- 27 Wie migrieren Sie laufende Projekte und bestehende Excel-Modelle?

Daten, Konditionen und Unternehmen

- 28 Wem gehören die Daten, wie erhalten wir sie zurück, in welchem Format und innerhalb welcher Frist beim Exit, im Einklang mit dem EU Data Act?

- 29 Was treibt den Preis: Nutzer, Projekte oder Volumen, wie werden externe Nutzer wie Kreditgeber und Berater berechnet, und was passiert, wenn wir wachsen?

- 30 Können wir einen bezahlten Pilot mit vereinbarten Erfolgskriterien durchführen, angerechnet auf die Lizenz, und wer steht langfristig hinter Ihrem Unternehmen?

§ 12 — BEWERTUNGSBOGEN

Bewertungsbogen und *Ein-* *kaufsliste*

Legen Sie die Gewichte vor der ersten Demo fest und füllen Sie dann pro Anbieter auf der Shortlist ein Blatt aus. Multiplizieren Sie den durchschnittlichen Fragenscore (0 bis 3) jedes Kriteriums mit seinem Gewicht; das Maximum beträgt 300 Punkte.

KRITERIUM	GEWICHT	FRAGEN
Durchgängige funktionale Passung über den Kostenlebenszyklus	15	1 bis 5
Akzeptanz und Usability	10	6 bis 8
Service und Domänenexpertise	20	9 bis 13
KI-Fähigkeit und Governance	10	14 bis 18
Integration, API und Datenoffenheit	20	19, 20, 26, 27, 28
Sicherheit, Cloud und Compliance	15	21 bis 25
Kommerzielles Modell, Gesamtbetriebskosten, Stärke des Anbieters	10	29, 30
Gesamt	100	max. 300 Punkte

Einkaufsliste für die Shortlist

KAUFKRITERIUM	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Ein Datenmodell, Projekt- und Portfolioebene			
Machbarkeit und Entwicklerkalkulation			
Verträge, Beauftragungen, Nachträge			
Endkostenprognose und Frühwarnung			

KAUFKRITERIUM	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Erlösseite: Vermietung und Verkauf			
Cashflow, Liquidität, Benchmarking auf eigenen Daten			
Finanzierungsquellen, Tranchen und Abrufpakete			
Kreditgeber-Sicht: Mittelverwendung, Baufortschrittsüberwachung			
Eigene Kostenstrukturen, mehrere Währungen, mehrere Sprachen			
Konfigurierbare Freigabe-Workflows			
Usability von unseren eigenen Controllern getestet			
ERP- und Buchhaltungsschnittstellen, klar abgegrenzt			
Dokumentierte, versionierte API			
Benannte Cloud-Region, Zertifizierung mit Geltungsbereich und Datum			
SSO, MFA und rollenbasierter Zugriff für jeden Stakeholder			
SLA mit Verfügbarkeit, RPO und RTO			
DORA-Zusatz und Exit-Bedingungen nach EU Data Act			
Live-KI auf eigenen Daten, Status offengelegt, menschliche Freigabe			
Onboarding, Methode und Support in der Lizenz			
Verfügbarer Managed-Service für Kostencontrolling oder Überwachung			
Supportzeiten, Sprachen und Reaktionszeiten im Vertrag			
Zeit bis zum ersten Live-Bericht			
Vergleichbare Live-Referenzen, ohne Anbieter kontaktierbar			
Bezahlter Pilot, auf die Lizenz angerechnet			

§ 13 — BUSINESS CASE

Den Business *Case* aufbauen

Bauen Sie den Business Case auf vier Wertbeiträgen und Ihren eigenen Zahlen auf; Anbieter-Benchmarks überzeugen keinen CFO, Ihre letzten drei Projekte schon.

HEBEL	SO QUANTIFIZIEREN SIE	BENÖTIGTE DATEN
Controller-Zeit	Stunden pro Monat für Konsolidierung, Abstimmung, Rechnungsprüfung und Reporting × interner Stundensatz	Zeitschätzung je Controller
Vermiedene Überschreitung	Anteil der Überschreitung, den eine frühere Abweichungserkennung verhindert hätte	Endkosten vs. genehmigtes Budget, letzte drei Projekte
Liquidität und Finanzierung	Bessere Cashflow-Planung, schnellere Auszahlungen, weniger brachliegendes Kapital	Zinskosten, Dauer des Abrufzyklus
Risiko und Governance	Schlüsselpersonenrisiko, Prüfungsfeststellungen, Anforderungen von Investoren, Kreditgebern und Regulatorik	Prüfnotizen, Berichtspflichten

Berücksichtigen Sie auf der Kostenseite Lizenz, Onboarding, Integrationen, nicht von der Lizenz abgedeckte Leistungen, interne Teamzeit und Datenmigration, abzüglich der Tools, die Sie ablösen. Vergleichen Sie die Gesamtkosten über drei Jahre, nicht allein den Lizenzpreis: Ein günstigeres Tool plus ein separater Berater kostet oft mehr.

Zur Einordnung: früher erkannte, vermeidbare Überschreitung bei 50 Mio. € Budget

0,5 % DES BUDGETS

250 Tsd. €

1 % DES BUDGETS

500 Tsd. €

2 % DES BUDGETS

1 Mio. €

Verstehen Sie dies als früher erkannte, vermeidbare Überschreitung, nicht als garantierte Einsparung. Zum Kontext: Flyvbjergs Daten zeigen eine durchschnittliche Kostenüberschreitung von 62 % bei Gebäuden; KPMG (2015) fand nur 31 % der Projekte innerhalb von 10 % des Budgets.

AMORTISATION

Amortisation in Monaten = Einmalkosten ÷ (monatlicher Nutzen – monatliche Lizenz)

§ 14 — EVALUIERUNGSPFAD

Der *Evaluierungspfad*

Planen Sie 12 bis 16 Wochen von der Problemstellung bis zum Vertrag, mit vorbereitetem Team und schriftlicher Problemstellung, und einem bezahlten Pilot an einem laufenden Projekt als entscheidendem Schritt. Kreditgeber und öffentliche Auftraggeber planen typischerweise 6 bis 12 Monate.

SCHRITT	INHALT	ZEITRAUM (RICHTWERT)
01	Kernteam, Problemstellung, Ziele, Gewichte im Bewertungsbogen	Woche 1 bis 2
02	Shortlist aus zwei bis drei Anbietern, dieselben 30 Fragen an jeden	Woche 3
03	Skriptgeführte Lösungsdemo an Ihrem eigenen Beispielprojekt, Ihre Controller an der Tastatur, KI live gezeigt	Woche 4 bis 5
04	Bezahlter Pilot an einem laufenden Projekt, Erfolgskriterien vor dem Start unterzeichnet, festes Enddatum, Anrechnung auf die Lizenz	Woche 6 bis 12
05	Prüfung von Sicherheit, Datenschutz, DORA und Vertrag, Referenzgespräche, parallel	Woche 6 bis 12
06	Empfehlung durch das Kernteam, Entscheidung durch den Sponsor	Woche 12 bis 16

Vor dem Pilotstart vereinbaren

- **Umfang:** ein laufendes Projekt, benannte Nutzer, feste Dauer
- **Erfolgskriterien:** zwei bis drei messbare Kriterien, vor dem Start unterzeichnet, z. B. monatlich aktualisierte Endkostenprognose, Controller-Aufwand gegenüber heute gemessen
- **Der Test ist der nächste Bericht:** Der nächste Monatsbericht entsteht im System, nicht in Excel
- **Gemeinsamer Aktionsplan:** der Evaluierungspfad Woche für Woche, mit Namen auf beiden Seiten und einem wöchentlichen Check-in
- **Kommerzieller Folgeschritt:** Folgekonditionen, wenn die Kriterien erfüllt sind, einschließlich Anrechnung der Pilotgebühr

§ 15 — CHECKLISTE

Warnsignale und *Checkliste* für Käufer

Springen Sie ab oder verhandeln Sie hart, wenn Sie Folgendes sehen

- Software ohne Service- und Onboarding-Konzept oder mit nicht gedecktem Onboarding-Aufwand
- Service als enthalten beschrieben, Beratung wird nach Tagessatz berechnet
- Schnittstellen als möglich beschrieben, aber nicht abgegrenzt
- KI-Versprechen ohne Live-, Beta- oder Roadmap-Status oder ohne menschliche Freigabe
- Zertifizierungen ohne Zertifikat, Geltungsbereich oder Datum behauptet; eine Readiness-Erklärung als Bericht ausgegeben
- Kein SLA, keine Wiederherstellungszeiten, keine benannten Supportzeiten
- Keine DORA- oder EU-Data-Act-Klauseln für regulierte Käufer
- Kein Standard-Datenexport und keine Exit-Bedingungen
- Einsparungsquoten, die nicht aus Ihren eigenen Daten abgeleitet sind
- Eine Produktdemo von Funktionen statt einer Lösungsdemo Ihres Problems

Checkliste für Käufer

- ☐ Auslöser und Problemstellung schriftlich festgehalten
- ☐ Kernteam aus drei bis vier Personen benannt, ein interner Verantwortlicher
- ☐ Erweiterte Einkaufsgruppe informiert: Projektmanager, Kreditgeber, Einkauf, Recht, Revision, Datenschutz
- ☐ Dieselben 30 Fragen an jeden Anbieter geschickt, ein gemeinsamer Bewertungsbogen, Gewichte festgelegt
- ☐ Lösungsdemos auf unseren eigenen Projektdaten, unsere Controller an der Tastatur, KI live gezeigt
- ☐ Serviceumfang klar: was in der Lizenz ist, was extra kostet
- ☐ ERP-Schnittstellen, API-Dokumentation und Cloud-Region von der IT bestätigt
- ☐ Zertifikate, Berichtstypen und Prüfumfang geprüft, nicht nur behauptet
- ☐ SLA, Support-Bedingungen, DORA-Zusatz und Exit-Bedingungen von Einkauf und Recht geprüft
- ☐ Referenzgespräche ohne Anbieter geführt
- ☐ Bezahlter Pilot mit unterzeichneten Erfolgskriterien und kommerziellem Folgeschritt abgegrenzt
- ☐ Business Case auf unseren eigenen Zahlen aufgebaut, Gesamtkosten über drei Jahre

§ 16 — ÜBER UNS

Über *PROBIS*

PROBIS ist das Financial Command Center für den gesamten Lebenszyklus eines Portfolios: eine Cloud-Plattform, die Kosten, Verträge, Cashflow, Risiko und Portfolio zu einer einzigen Kostenwahrheit verbindet, von der Machbarkeit bis zur Rendite, geliefert als Software mit Service in der Lizenz. Behalten Sie Excel dort, wo es hilft. Überführen Sie die Kostenwahrheit in ein System.

PROJEKTE	PROJEKT VOLUMEN (MRD. €)	APPS, EINE LÖSUNG	ISO/IEC
2.000+	400+	7	27001

BEREICH	FAKTEN
Nutzer	Projektentwickler, Asset- und Investmentmanager, Corporate Real Estate und Kreditgeber, jeweils mit eigener Sicht auf dieselben Zahlen; Projektmanager und Kostenberater als Umsetzungspartner
Plattform	Sechs Module entlang des Lebenszyklus: Calculate, Contract, Control, Rent & Sell, Manage und Portfolio, dazu Capital Planning. Baufortschrittsüberwachung für Kreditgeber ist ein Service
AI Labs	Intelligenzschicht auf derselben abgestimmten Kostenstruktur, die für das Vorstands-, Investoren- und Kreditgeber-Reporting genutzt wird; menschliche Freigabe bei jeder Änderung an einer Zahl. LIVE IFC Chat, Widget Generator · LIVE · AUSGEWÄHLTE KUNDEN AI Report Builder · BETA Automated Budgeting, Claim Management · IN ENTWICKLUNG Predictive Engine
Service in der Lizenz	Onboarding, Methode und Support sind Teil des PROBIS-Abonnements. Es gibt keine Beraterrechnung
Managed Cost Control	Auf Anfrage, vor Ort geliefert von akkreditierten Partnern wie RLB, Arcadis, JLL und Drees & Sommer, auf der PROBIS-Plattform und -Methode. Wir reisen beim Start mit dem Team an und bleiben Ihr Eskalationspfad
Integrationen	Standard: Rechnungsübergabe-API; Zahlungsfreigabe mit SAP, DATEV und Oracle. Weitere Schnittstellen (Immobilienverwaltung, Banking, BI) projektbezogen abgegrenzt und im Angebot dokumentiert. Dokumentenaufnahme: Excel, PDF, Word, PowerPoint, AIA G702/G703. API-Dokumentation auf Anfrage

BEREICH	FAKTEN
Cloud und Sicherheit	ISO/IEC 27001:2022 zertifiziert, Zertifikat Nr. 122943, gültig bis 31. August 2028; Geltungsbe- reich: PROBIS-Plattform auf Microsoft Azure West Europe. Regionales Hosting in den USA und Saudi-Arabien auf Anfrage, außerhalb des aktuellen Zertifizierungsumfangs. Wir haben eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (CPA-Firma) mit einer SOC-2- Type-II-Prüfung beauftragt; der Abschlussbericht wird im Dezember 2026 erwartet
Datenschutz und Zugriff	DSGVO-konforme Verarbeitung · SSO · Rollen und Rechte
Preislogik	Lizenz pro Nutzer und Monat, unbegrenzte Projekte, Service inklusive
Erfolgsbilanz	2.000+ Projekte, 400+ Mrd. € (rund 450 Mrd. \$) Projektvolumen. Series A unter Führung von JLL Spark (2024); JLL nutzt PROBIS ebenfalls
Referenzen	Fraport, Flughafen München, Deutsche Pfandbriefbank (pbb), Siemens Real Estate, Rolls- Royce Goodwood, Tishman Speyer, Nuveen, PGIM, JLL und weitere
Märkte	Europa, die USA und Saudi-Arabien
Unternehmen	PROBIS Software GmbH · Zielstattstraße 19 · 81179 München · probis

app.prob.is/reports/board-2026-10

PROBISCalculateContractControlRent & SellManagePortfolioCapital Planning

Suchen

JS

Berichte · Vorstandsbericht

Vorstandsbericht: Oktober 2026

AI REPORT BUILDER · LIVE, AUSGEWÄHLTE KUNDEN

PDF

Aus einem Prompt erstellt, aktualisiert sich bei neuen Daten selbst

PROMPT

Monatlicher Vorstandsbericht für das Wohnportfolio; jede Abweichung über 2% erklären.

ZUSAMMENFASSUNG

Der Portfolio-Forecast bei Fertigstellung beträgt 402,5 Mio. €, 1,5 % über dem genehmigten Budget. Lindenhof Campus verursacht den Großteil der Abweichung, bedingt durch zwei genehmigte Nachträge in Paket 300.

Lindenhof Campus: +4,8 Mio. € (+3,4 %) ggü. Budget; Prüfung angesetzt

HafenCity Nord: +1,3 Mio. € (+1,2 %), jeder Euro erklärt

Werksviertel Ost: -0,6 Mio. € (-0,7 %), im Budget

KI-GENERIERT · GEPRÜFT VON J. SCHMIDT

PROGNOSE VS. BUDGET (MIO. €)

Budget

Prognose

HafenCity	106	87
Werksviertel	147	62

ILLUSTRATIVE ANSICHT · BEISPIELDATEN

PROBIS SOFTWARE GMBH · MÜNCHEN · AUSWAHLEITFADEN · 31 / 32

PROBIS

NÄCHSTER SCHRITT · DEMO BUCHEN

Wenden Sie den Bewertungsbogen mit uns auf eines Ihrer *laufenden Projekte* an.

Lösungsdemo auf Ihren Daten, danach ein klar abgegrenzter, bezahlter Onboarding-Sprint. Buchen Sie unter prob.is.

Quellen

Gartner, Forschung zu B2B-Buying-Groups

Forrester, B2B-Einkaufsstudien 2026

KPMG, Global Construction Survey 2015

B. Flyvbjerg, Daten zu Kostenüberschreitungen bei Gebäuden

Verordnung (EU) 2023/2854 (Data Act); Verordnung (EU) 2024/1689 (AI Act) in der durch Verordnung (EU) 2026/1744 geänderten Fassung; Verordnung (EU) 2022/2554 (DORA); BaFin MaRisk, 9. Novelle

PROBIS Security & Compliance (ISO/IEC-27001-Zertifikat und Geltungsbereich, SOC-2-Status); PROBIS AI Labs (Funktionen und Status)
