



DOCUWARE INDEPENDENT SOFTWARE VENDOR

Crem Solutions ist ein deutscher Softwareanbieter für professionelles Immobilienmanagement und Teil der Nemetschek Group. DocuWare war die erste und bislang erfolgreichste Drittanwendung im Vertriebsportfolio des Unternehmens. Als ISV-Partner gelang dem Softwarehaus aus Ratingen bereits im zweiten Jahr der Partnerschaft der Sprung in den DocuWare Diamond Club.

Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen

„Mit DocuWare haben wir einen Partner auf Augenhöhe gefunden, der gemeinsam mit uns strategische Ziele definiert und uns als Branchenspezialist wirklich zuhört. Diese Offenheit war ein entscheidender Faktor für den gemeinsamen Erfolg.“

Igor Tschernow, Head of Business Unit
Integrated Solutions

Land

Deutschland

Branche

**Software-Anbieter für
Immobilienmanagement**

Partner seit

2013

Bereitstellung

On-Premises | Cloud

Partner-Level

Platinum

Mitglied im Diamond Club seit 2015

Erfolgreiche Projekte (bis Ende 2025)

ca. 1000

Mit rund 100 Mitarbeitenden entwickelt Crem Solutions leistungsfähige Softwarelösungen für die Immobilienwirtschaft. Das Herzstück des Portfolios ist iX-Haus, eine führende Komplettlösung für die Immobilienverwaltung in Deutschland. Seit 2013 ist Crem Solutions als Independent Software Vendor (ISV) Teil des DocuWare ISV-Programms.

Auch in der Immobilienbranche sind Kundenanforderungen hochgradig individuell. Crem Solutions stand daher regelmäßig vor der Entscheidung, angefragte Funktionen selbst zu entwickeln oder externe Lösungen einzubinden. Im Jahr 2012 fiel eine wegweisende Managemententscheidung: Die Gründung einer eigenen Geschäftseinheit für Partnerlösungen. Ziel war es, die Weiterentwicklung der eigenen Kernprodukte konsequent voranzutreiben und gleichzeitig steigende Kundenanforderungen über strategische Technologiepartner abzudecken.

„DocuWare hat uns nicht nur vertrieblich unterstützt, sondern auch auf technischer Ebene – etwa bei der Entwicklung der Schnittstelle zu iX-Haus oder bei unserer ersten Installation bei einem großen Bestandskunden.“

Aufgrund der enormen Dokumentenvolumina in der Immobilienwirtschaft rückte das Thema Dokumentenmanagement dabei sofort in den Fokus. Nach einer umfassenden Marktsondierung entschied sich Crem Solutions für DocuWare als strategischen Partner – überzeugt von der hohen Funktionalität, der leistungsfähigen und gut dokumentierten Schnittstelle sowie dem klar strukturierten ISV-Partnerkonzept. Damit wurde DocuWare zur ersten Partnerlösung im aktiven Vertrieb von Crem Solutions.



Igor Tschernow, Head of Business Unit Integrated Solutions

Strukturiertes Vorgehen als Erfolgsrezept

Die Anfangsphase war geprägt von sorgfältiger Planung und intensiver Arbeit. Im Mittelpunkt stand die Entwicklung einer technischen Schnittstelle zwischen iX-Haus und DocuWare, um Daten nahtlos zu übertragen und Prozesse durchgängig abzubilden. Parallel dazu absolvierte Igor Tschernow, Leiter der neu gegründeten Geschäftseinheit, die erforderlichen DocuWare-Zertifizierungen, arbeitete sich systematisch in die Lösung ein und bereitete den vertrieblichen Markteintritt vor: Marketingmaterialien und eine Präsentationsumgebung entstanden, mit denen die kombinierte Nutzung von iX-Haus und DocuWare anhand praxisnaher Szenarien aus der Immobilienwirtschaft demonstriert werden konnte.

„Eine DMS-Beratung mit Best Practices und konkreten Lösungsvorschlägen ist nur dann möglich, wenn man die eigene Branche wirklich in- und auswendig kennt.“

Dank der engen Kundenbeziehungen konnte Crem Solutions den notwendigen Vertriebsaufwand realistisch einschätzen. Ein entscheidender Schritt war der Einbezug von DocuWare in die regelmäßig stattfindenden Roadshows. Die sorgfältige Vorbereitung aus

der Anfangsphase zahlte sich dabei aus, denn bereits im ersten Jahr konnte ein umfangreiches Projekt mit einem Bestandskunden realisiert werden. Im zweiten Jahr folgte der Eintritt in den DocuWare Diamond Club – ein Meilenstein, der die erfolgreiche Strategie bestätigte. Seitdem wächst der Umsatz im Bereich Dokumentenmanagement kontinuierlich.

„Gerade in der Anfangsphase erwies sich das etablierte DocuWare ISV-Programm als großer Vorteil: Inhalte, Tools und Vorlagen standen sofort zur Verfügung. Zusätzlich begleitete uns unser Partnermanager bei nahezu allen Aktivitäten – bis hin zur ersten Roadshow.“

Drei Erfolgsfaktoren

Heute sind Mitarbeitende aus Vertrieb, Support, Professional Services und Entwicklung im DocuWare-Geschäft aktiv – viele davon mit entsprechender Zertifizierung. Ein spezialisiertes Entwicklerteam verantwortet die Schnittstelle und deren kontinuierliche Weiterentwicklung.

Wenn Igor Tschernow rückblickend nach den Gründen für den Erfolg gefragt wird, nennt er drei Aspekte, die aus seiner Sicht entscheidend waren. Erstens die konsequente Fokussierung auf DocuWare in der Anfangsphase. Der intensive Wissensaufbau und die frühe interne Nutzung des Systems schufen eine solide Grundlage – insbesondere für das Professional-Services-Team. Zweitens blieb Crem Solutions trotz der Integration eines universell einsetzbaren DMS klar auf die Immobilienwirtschaft spezialisiert. Das tiefe Branchenverständnis ermöglichte es, typische Geschäftsprozesse und Anforderungen an das Dokumentenmanagement präzise zu adressieren und Kunden bereits im Erstgespräch eine fundierte DMS-Beratung mit echtem Mehrwert zu bieten. Der dritte und vielleicht wichtigste Erfolgsfaktor war die enge Partnerschaft mit DocuWare innerhalb des ISV-Programms. Von Beginn an war die Zusammenarbeit von Offenheit, Vertrauen und gemeinsamen Zielen geprägt – eine Basis, die sich als entscheidender Hebel für den nachhaltigen Erfolg erwiesen hat.

Mehr erfahren: go.docuware.com/partnerschaft

DocuWare GmbH

Planegger Str. 1 | 82110 Germering | Deutschland
+49 89 894433-0 | infoline@docuware.com