

## Apato bietet neuen digitalen Service rund um die Immobilie

### Neues Tochterunternehmen des Provinzial NordWest Konzerns sorgt für einen schnellen Match zwischen Mieter und Vermieter

Münster, 04.06.2020. Mit der Gründung der Apato GmbH hat die Provinzial NordWest einen neuen Dienstleister auf den Weg gebracht. Dieser hat es sich zur Aufgabe gemacht, über das Online-Portal [www.apato.de](http://www.apato.de) einen Service rund um die Immobilie zu entwickeln und zu betreiben. Zu seiner Kundengruppe zählen Mietinteressenten als auch Vermieter: Wohnungssuchende können eine digitale Mieterselbstauskunft, den sogenannten Mieterpass, erstellen. Eigentümern und Hausverwaltern bietet das Management-Portal einen schlanken Bewerberprozess.

Der Weg zur Wunschwohnung ist oftmals herausfordernd und anstrengend. Gut, wer sich da einen Vorteil verschaffen und mit einer aussagekräftigen Selbstauskunft punkten kann. Beim kostenlosen Mieterpass von Apato können mietrelevante Informationen schnell angegeben und damit eine übersichtliche Bewerbungsunterlage zusammengestellt werden. Diese ist dann gespeichert, stets anpassbar und direkt mit dem Vermieter online teilbar. Da die Kommunikation ebenfalls über das Webportal funktioniert, kann der Interessent seinen Bewerbungsstatus jederzeit nachvollziehen – das spart auch Zeit beim Empfänger.

Für Vermieter steht eine unkomplizierte Neuvermietung im Fokus. Apato bietet ihnen hierfür einen effizienten digitalen Service. Aussagekräftige und vergleichbare Bewerbungsunterlagen, die Planung von Besichtigungsterminen und das digitale Verschicken von Zu- oder Absagen vereinfachen die Verwaltung und verbessern die Auswahlmöglichkeiten. „Mit unserem Service kommt der Match zwischen Mieter und Vermieter schnell zu Stande und hilft damit beiden Seiten,“ sagt Dr. Thomas Niemöller, Vorstandsmitglied der Provinzial NordWest.

Die Apato GmbH hat ihren Sitz in Münster und ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des Provinzial NordWest Konzerns. Zu seinem Go-Live schöpft das junge Unternehmen aus den Erfahrungswerten der Provinzial, die sie als Marktführer im Versicherungsgeschäft der Wohnungswirtschaft reichlich vorzuweisen hat. „Das Serviceangebot unseres neuen Start-ups wird eine spannende Entwicklung im Konzern ermöglichen – immer mit dem Ziel, das Kerngeschäft der Provinzial zu unterstützen“, betont Dr. Thomas Niemöller.