



GEBÄUDE UND UMGEBUNG

Friedrich Ernst von Garnier: Farb- kultur verbessert Mieterbindung

THEMA DES MONATS
Neue Software!

Höring / Claßen:
Was ist los am IT-Markt?

STRATEGIE UND ZUKUNFT
Neues Denken!

Wohnungsbau Wesermarsch: der Vier-Punkte-
Plan zur effektiven Leerstandsbekämpfung

UNTERNEHMEN STADT
Neues Miteinander!

Stadträumliche Integrationspolitik:
Schule, Ausbildung, Ökonomie im Stadtteil

Auswahl von Software

Was ist los am Markt der wohnungswirtschaftlichen IT-Systeme?

Der Monat Mai steht in unserer Branche ganz im Zeichen der wohnungswirtschaftlichen IT-Systeme. Das hat einen simplen Grund: Aareon, mit 1.600 Kunden Marktführer, hält in Garmisch-Partenkirchen Hof. Jeder will wissen: Wie steht es mit dem Blue Eagle? Für die DW Die Wohnungswirtschaft Grund genug, zu fragen: Was macht der IT-Markt? Die DW-Autoren und IT-Experten Ulrich Claßen und Klaus Höring geben die Antwort.

Vor drei Jahren waren viele aufgeregt. Die einen, weil sie als zufriedene GES-Anwender auf ein vertrautes Nachfolgeprodukt warteten, das sie nun nicht, wie erwartet, bekommen sollten. Die anderen, weil sie die Depfa-Aussagen verstanden hatten, dass SAP eine Nummer zu groß für die Wohnungswirtschaft sei und sie nun nicht be-greifen konnten, warum dieses Argument nicht mehr gelten sollte. Und wieder andere waren aufgeregt, weil sie als Verkäufer plötzlich große Hoffnungen hatten, ihre wohnungswirtschaftliche Software an GES-Kunden zu verkaufen. Nun, drei Jahre später ist es der Aareon gelungen, die Gemüter zu beruhigen. Die neue SAP-basierte Blue-Eagle-Software wurde zwar Anfang 2005 für den wohnungswirtschaftlichen Markt freigegeben, jedoch läuft die Entwicklung des Systems aus dem Hause SAP immer noch auf vollen Touren. Hatte da nicht mancher geglaubt, innerhalb von drei Jahren müsste die Entwicklung abgeschlossen sein? Zumal doch nach ursprünglichen Plänen das „alte“ GES-System nur bis 2007 gepflegt werden sollte und man deshalb mit zahlreichen Umstellungsprojekten in den Jahren 2005 und 2006 rechnete.

Was ist anders gelaufen? Vor drei Jahren war nicht transparent, dass SAP die eigene Software grundlegend umstellen würde von R/3 auf mySAP ERP. Das ist ein gewaltiger Schritt, der sehr hohen Programmieraufwand erfor-

dert. Die wohnungswirtschaftlichen Moduln haben sich daran anzupassen. SAP und Aareon hatten beschlossen, der großen Zahl ihrer Kunden nicht mehr das alte System anzubieten, sondern alle Sorgfalt bei der Entwicklung der Umstellungswerkzeuge auf das neue System zu konzentrieren.

Programmierung dauert länger als man denkt

In vielen Programmiererkreisen geht man heute davon aus, dass die Nutzung von Programmierwerkzeugen wesentlich hilft, die Entwicklungszeit der Software abzukürzen. Der normale Anwender kann sich sowieso nicht vorstellen, dass die Programmierung einer wohnungswirtschaftlichen Software länger dauert als die Entwicklung eines neuen Autos. Aber das ist heute noch normal, wenn man ein komplettes und umfangreiches betriebliches IT-System baut. Auch der Wettbewerb von SAP denkt und handelt in diesen zeitlichen Größenordnungen.

GES muss noch länger dienen

An noch eine andere Zeitvorstellung wird man sich gewöhnen müssen: Software-Anbieter wie SAP und Aareon gehen davon aus, dass eine Softwareversion (Release) etwa fünf Jahre beim Kunden läuft und dann schon die Phase beginnt, in der die Wartung nur noch zu erhöhten Konditionen geleistet wird, weil der Kunde eigentlich schon vorher auf eine Nachfolgeversion umgestellt haben sollte. Unabhängig davon kommen mindestens jährlich neue Unterversionen mit neuen Fähigkeiten auf die Kunden zu. In einer so intensiven Entwicklungsphase, wie sie SAP mit Aareon gegenwärtig für die wohnungswirtschaftliche Software durchmacht, ist also mindestens jährlich mit wesentlichen Veränderungen zu rechnen. So wird also beispielsweise in der neuen Blue-Eagle-Software die WEG-Verwaltung mit vermietetem Sondereigentum erst im Jahr 2007 verfügbar sein. Viele Wohnungs-

unternehmen mit gemischter Fremdverwaltung werden also erst ab 2007 einen Wechsel von GES zu Blue Eagle vornehmen wollen. Folglich wird GES noch länger dienen müssen.

Auch andere Software-Häuser erleben intensive Überarbeitungsphasen. Microsofts ERP Navision befindet sich in einem intensiven Überarbeitungsprozess, der sich in dem ständig weiterentwickelten wohnungswirtschaftlichen Softwareangebot (RELion) der Firma mse auswirkt. Die Techem IT Services unternimmt einige Anstrengungen, das System wadis weiterzuentwickeln, ebenso die ESS mit ihrem Programm Wowi c/s. Auch die GAP Group hat noch Entwicklungsarbeit an ihrem in 2003 vorgestellten, neuen Produkt „immotion“ zu leisten. Besondere Anstrengungen sind bei der Firma GIMAS-FIOSOFT zu beobachten, nachdem im letzten Jahr die Firma FIOsoft sehr plötzlich und kurzfristig (siehe unten) vor die Notwendigkeit gestellt wurde, sich neu aufzustellen. Dies sind nur einige herausgehobene Beispiele besonderer Anstrengungen. Selbstverständlich sind die Softwareentwickler der anderen Anbieter auch nicht untätig, sondern programmieren laufend weiter.

Was hat nun der Anwender davon? Sind die Weiterentwicklungen so nützlich, dass sie die Mehrausgaben lohnen? Wieder bietet sich der Vergleich mit der Automobilwirtschaft an. Jeder Produzent bringt in regelmäßigen Abständen ein neues Modell auf den Markt. Vor einigen Jahren noch hatten viele gemeint, es sei doch besser, ein Langzeitauto zu bauen, damit die Umwelt geschont werde. Heute weiß man, dass die neuen Autos die Umwelt viel besser schonen, weil sie weniger Kraftstoff verbrauchen, weniger schädliche Emissionen in die Luft entlassen und weil sie auch sicherer sind. Das sind alles Eigenschaften, die man noch nicht einmal von außen sieht. Ganz ähnlich ist das mit moderner Software. Sie ermöglicht einfacheren Datenaustausch (auch Migrationen von einem System zu einem anderen), bessere Anpassungen der Daten und der Prozesse an die individuellen Anforderungen der Anwen-

ÜBERSICHT

Anbieterliste und das Produkt	Seite 16
Der neue HMC-Marktreport	Seite 17
Auswahl von Software	
Durch Beteiligung der betroffenen Anwender gibt es meist bessere Ergebnisse	Seite 19
Anbieterliste Hausverwaltersoftware	Seite 21



der, bessere Integration von Programmen anderer Anbieter (z. B. für spezielle Anwendungen wie Verkauf oder Fondsverwaltung). Das sind zunächst einmal Fähigkeiten, die für die Zukunftssicherheit und für Eventualfälle gut sind. Der tägliche Anwender wird diese Aspekte gar nicht sehen. Aber das Unternehmen kann die Investitionen langfristiger sichern. Und die Unternehmensleitung hat eher die Möglichkeit, an die Optimierung der Geschäftsprozesse und des Kundenservice zu denken.

Nach all dem ist die Feststellung nicht überraschend, dass Wohnungsunternehmen immer noch relativ vorsichtig an die Frage des Wechsels von GES oder WohnData auf ein anderes System herangehen. Der große Run auf einen Systemwechsel ist bislang ausgeblieben. Das Neukundengeschäft der meisten Softwareanbieter verbleibt in einer üblichen Größenordnung. Die meisten Aareon-Kunden wollen erst einmal mehr von Blue Eagle in der Praxis sehen, bevor sie einen Vergleich ziehen zu den anderen, alternativen Produkten. Wer

„Die Programmierung einer wohnungswirtschaftlichen Software dauert länger als die Entwicklung eines neuen Autos.“

Ulrich Claßen und Klaus Höring

mit seinem Lieferanten zufrieden ist, wird ihm immer zuerst eine Chance geben, auch für die nächste Runde anzubieten. Also darf man auf die Erfahrungen gespannt sein, über die die ersten Blue-Eagle-Anwender der neuen Software in diesem Jahr berichten können. In der Zwischenzeit bleibt allen Anbietern nichts anderes übrig, als sich gut aufzustellen.

Veränderungen bei SAP-Partnern

Neben Aareon behaupten sich einige weitere SAP-Partner, die ihre eigenen Zusatz-Moduln und Anpassungen (Templates) anbieten. Unter diesen SAP-Partnern sind einige Veränderungen seit dem letzten Jahr zu verzeichnen. Nachdem DKB IT-Services in den letzten Jahren zuerst die Tochtergesellschaften der DKB-Bank mit SAP-Software und Dienstleistungen bedient hat, wurde jetzt das Angebot auf den gesamten Markt ausgedehnt.

Der langjährige SAP-Partner „ThyssenKrupp Wiscore“ (hervorgegangen aus der „WIS GmbH“) hat sich in einer Art Management-Buy-Out aus dem Thyssen-Krupp-Konzern ausgegründet und umfirmiert in Wiscore GmbH. Damit ist eine ähnliche, mittelständische Struktur ent-

standen, wie sie seit einigen Jahren bei dem SAP-Partner PROMOS anzutreffen ist.

Auch vom übrigen Feld der eigenständigen Software-Entwickler sind einige Neuigkeiten zu erwähnen. Am 07.09.2004 wurde öffentlich bekannt, dass die Software-Häuser Gimias GmbH und FIOsoft GmbH eine gemeinsame Tochtergesellschaft GIMAS-FIOSOFT GmbH gegründet haben, um ab sofort eine gemeinsame wohnungswirtschaftliche DV-Lösung unter der Bezeichnung FIOsoft weiterzuentwickeln und anzubieten. Vorausgegangen war die Übernahme des Softwarehauses DSK (Entwickler der von der FIOsoft GmbH bis dahin vertriebenen wohnungswirtschaftlichen Software) durch die Aareon AG. Neben anderen Kunden hat die GIMAS-FIOSOFT für ihr neues Produkt einen großen Pilotanwender in Dresden.

Die Firma Input-IT AG aus Berlin tritt jetzt verstärkt in Erscheinung. Ihre Softwareentwicklung wurde zwar schon 1982 begonnen, aber sie ist jetzt so weit fortgeschritten, dass man in den direkten Vergleich mit den anderen Produkten eintreten und in den HMC-Marktbericht aufgenommen werden wollte.

Angesichts der laufenden Weiterentwicklung aller Systeme, auch der für die Hausverwaltungen, ist es nicht immer leicht abzugrenzen, welches Angebot für die Wohnungswirtschaft geeignet und welches eher für kleinere Hausverwaltungen (bis 800 oder 1.000 Wohnein- ▶

heiten) zu empfehlen ist. Ein wichtiges Abgrenzungs-Kriterium für die Wohnungswirtschaft ist die vorhandene, integrierte Finanzbuchhaltung. Unter diesem Aspekt wird in den HMC-Marktreport jeder Anbieter aufgenommen, der bereit ist, sich dem Wettbewerb zu stellen. Die folgende Tabelle zeigt das aktuelle Angebotspektrum für die Wohnungswirtschaft, wie es im HMC-Marktreport 2005 vertreten ist. Mit 22 Softwarehäusern ist das Angebot an

wohnungswirtschaftlicher Software stattlich. Würde man die Vertriebs- und Servicepartner zusätzlich aufzählen, wären viele weitere Firmen zu nennen. Angesichts der Konzentrationsprozesse in vielen Branchen und auch bei der ERP-Software für große Unternehmen stellt sich die Frage, ob das Angebot für die Wohnungswirtschaft auf Dauer so umfangreich und vielschichtig bleiben wird. Die Frage ist heute schwer zu beantworten. So lange die

Wohnungswirtschaft ihre mittelständischen Eigenschaften bewahrt, wird sie auf einzelne Fähigkeiten der Produkte und vor allem auf die persönliche Beziehung zum Anbieter großen Wert legen, also auch den kleineren, mittelständischen Anbietern eine Chance lassen.

Ulrich Claßen

Klaus Höring

Anbieter	System / Service	Anschrift	Telefon, E-Mail
Aareon AG	Blue Eagle (Basis SAP)	Im Münchfeld 1-5 55122 Mainz	T: 06131/301-0 Mail: info@aareon-ag.com
CSI Computer und Software Ingenieur-Gesellschaft mbH	CSI PowerHAUS	Postfach 200250 70771 Leinfelden-Echterdingen	T: 0711/79962-0 Mail: info@CSI-software.com
CSO Hardware-Vertriebs- und Software-Entwicklungs-GmbH	Inhouse.	Stollbergstr. 7 80539 München	T: 0931/80499591 Mail: cso@vwdbayern.de
DKB IT-Services GmbH	DKB@win (Basis SAP)	Jägerallee 23 14469 Potsdam	T: 0331/290 4300, Mail: Brigitte.Schoene@dkb-it-services.de
DOMUS Software AG	DOMUS 1000, 4000	Otto-Hahn-Str. 4 85521 Ottobrunn	T: 089/66086-0 Mail: domus@edvdom.de
ESS EDV-Software-Service AG	WOWI c/s	Büscherheider Ring 6 32361 Pr. Oldendorf	T: 05742/9310-0 Mail: Vertrieb@ess-ag.de
GAP Group	immotion	Neidenburgerstr. 24 28207 Bremen	T: 0421/49134422 Mail: info@gapmbh.de
GFAD Systemhaus AG	HausSoft für Windows	Hüttenstr. 34/35 10553 Berlin	T: 030/2691111 Mail: info@gfad.de
GIMAS-FIOSOFT GmbH	FIOSoft	Lerchenkamp 11 31137 Hildesheim	T: 05121/2829360 Mail: H.Heinemann@Gimas-Fiosoft.de N.Schulmann@Gimas-Fiosoft.de
GiT – Gesellschaft für Innovative DV-Technik mbH	GiT – INTEGRA Objekt- und Liegenschaftsmanagement	Emil-Zimmermann-Allee 88 45891 Gelsenkirchen	T: 0209/7090-0 Mail: info@git.de
HAWOBE Hanseatische Beratungsgesellschaft für die Wohnungswirtschaft mbH	HV 3000	Wendenstr. 331-333 20537 Hamburg	T: 040/257341 Mail: post@hawobe.de
INPUT-IT AG	Haus+	Stolberger Str. 83 12627 Berlin	T: 030/9989677 Mail: info@input-it.de
G. Kirchhof GmbH	KIRCHHOF PROWOH®	Graf-Adolf-Str.25 40215 Düsseldorf	T: 0211/38467-0 Mail: info@kirchhof.de
mse Augsburg GmbH	RELion Immobilienmanagement auf Basis Microsoft NAVISION	Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg	T: 0821/450412-0 Mail: Hubert.Tanzer@mse-augsburg.de
Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co. KG	CREM, iXHaus	Vermillionring 5 40878 Ratingen	T: 02102/91052 60 Mail: Michael.Jordan@crem-solutions.de
PROMOS consult GmbH & Co. KG	PROMOS.GT (Basis SAP)	Rungestr.19 10179 Berlin	T: 030/2431170 Mail:Anna.Sonntag@promos-consult.de
SIGOTRON Deutschland GmbH	ImmoVISION Pro	Industriestr. 2a 82110 München-Germering	T: 089/84057470 Mail: info@sigotron.com
Techem IT Services GmbH	WODIS	Am Uhlenhorst 1 44225 Dortmund	T: 0231/7751-120 Mail: info@wodis.de
Thales IS GmbH	Thales RE (Basis SAP)	Storkower Str. 207A 10369 Berlin	T: 030/42193 141 Mail: Andre.Makower@thales-is.com
UTS innovative Softwaresysteme GmbH	Karthago 2000	Bernhard-Feilchenfeld-Str.11 50969 Köln	T: 0221/36799-0 Mail: info@uts.de
Wiscore GmbH	WIS RunEasy (Basis SAP)	Springorumallee 2 44795 Bochum	T: 0234/7092 200 Mail: Frank.Lange@wiscore.de
Zülow-Software und Computer GmbH	ZHAUS	Weinbergstraße 20 17268 Templin	T: 03987/2053-0 Mail: info@zuelow-software.de

Der neue HMC-Marktreport wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2005

Jedes Jahr wird der HMC-Marktreport wohnungswirtschaftliche DV-Systeme überarbeitet. Die Fragen des Kriterienkataloges werden einer Prüfung unterzogen. Manche werden präzisiert oder als nicht mehr nötig herausgenommen, andere kommen hinzu. Im neuen HMC-Marktreport sind es jetzt insgesamt 1.776 Fragen, ohne die Preisabfrage sind es 1.386 Fachfragen, von denen 704 die Funktionalität betreffen.

Alle Anbieter werden gebeten, ihre Antworten und anderen Beschreibungen (des Unternehmens und der Software), die auf der mitgelieferten CD enthalten sind, zu überprüfen und zu überarbeiten. Viele unterziehen sich dieser Aufgabe gewissenhaft. Und schließlich ändert sich jährlich etwas an der Anbieterschaft:

- Zwei früher getrennte Anbieter haben sich zusammengeschlossen zu einer Firma, nämlich GIMAS-FIOSOFT.
- Nicht mehr aufgeführt ist die Fa. Inveos, die zum Jahreswechsel nach einem Gesellschafterwechsel die Wohnungswirtschaft nur noch am Rande bedient.
- Hinzugekommen ist die DKB IT-Services GmbH, Potsdam, die zwar schon länger als SAP-Partner ihre Tochtergesellschaften betreut, nun aber auch „nach außen“ an den Markt herantritt.
- Hinzugekommen ist auch die Fa. INPUT-IT AG, Berlin, die sich mit ihrem Produkt Haus+ jetzt stark genug fühlt, in den Wettbewerb auf breiterer Front einzutreten.

Viele Anbieter, die auch in den letzten Jahren im HMC-Marktreport vertreten waren, haben ihre Produkte weiterentwickelt und dies in der upgedateten Datenbank, die als CD dem HMC-Marktreport beigelegt ist, dokumentiert. Die Perfektionierung der Systeme benötigt normalerweise viele Jahre. Wichtige Themen der Weiterentwicklung sind aktuell die Handwerkerkopplung und das Controlling.

Als Tendenz zeigt sich eine leicht, insgesamt um rund 5 % zunehmende Kundenzahl laut den Angaben der Hersteller. Diese Entwicklung resultiert vermutlich aus der Zunahme der im HMC-Marktreport vertretenen Anbieter und der zunehmenden Nachfrage nach hochwertiger Software.

Nach wie vor ist der HMC-Marktreport darauf ausgelegt, Anwender bei der Auswahl einer neuen wohnungswirtschaftlichen Software zu unterstützen. Die Auswahl von Software für ein wohnungswirtschaftliches Unternehmen ist eine höchst komplexe Aufgabe. Viele Bestimmungsfaktoren wie z. B. Funktionsumfang und -tiefe der wohnungswirtschaftlichen Programme, IT-Konzept, Ergonomie und Sicherheit der Anwendung, Service-Eigenschaften der Anbieter sowie Preise und Kosten müssen mit ihren

Wechselbeziehungen berücksichtigt werden. Die Anforderungen eines jeden Wohnungsunternehmens an eine wohnungswirtschaftliche IT können sehr unterschiedlich sein. Dies mag mit der Rechtsstruktur der Unternehmung zusammenhängen (z. B. Genossenschaft, Fremdverwalter, Konzernunternehmen), kann jedoch auch die Folge von unterschiedlichen Größenordnungen der Wohnungsunternehmen und den damit verbundenen unterschiedlichen Anforderungen an die EDV zur Unterstützung der Wohnungs-Verwaltungsprozesse sein. Ebenso können unterschiedliche Entwicklungsszenari-

en in den Wohnungsunternehmen (z. B. neue Geschäftsfelder, Organisationsänderungen, Akquisitionen anderer Wohnungsunternehmen etc.) Einfluss auf die Auswahl einer geeigneten EDV haben.

Da es keine allgemein gültige, d. h. für alle Wohnungsunternehmen in gleicher Weise zutreffende „beste Lösung“ geben kann, werden die Wohnungsunternehmen mit der Software von myITselect und dem darin verwalteten Merkmalskatalog (Checkliste) in die Lage versetzt, ihre eigenen Anforderungen einzugeben, indem sie jedes Kriterium bewerten, und zwar

Anbieter – Produkt	Kunden (in Wowi) Anz.	Benutzer Anz.	Durch.	Verw.-E.*)
			Benutzer je Kunde Anz.	je Benutzer Anz.
Wiscore – WIS RunEasy (SAP)	12	1.000	83	165
PROMOS – PROMOS.GT (SAP)	20	1.500	75	201
ESS – Wowi c/s	292	9.120	31	209
Thales – Thales RE (SAP)	12	345	29	222
Aareon – BE (SAP), GES u. WohnData **)	1.600	35.000	22	186
Techem – wodis	330	6.600	20	167
SIGOTRON – ImmoVISION ***)	220	3.900	18	359
GIMAS-FIOSoft – FIOSoft	61	1.000	16	120
Kirchhof – PROWOH	60	900	15	450
GAP-Group – gesamt	525	6.500	12	283
DKB-IT – DKB@win (SAP)	30	360	12	194
mse – RELion	15	180	12	250
INPUT-IT – Haus+	85	850	10	184
GiT – INTEGRA **)	400	2.000	5	500
HAWOBE – HV3000	206	900	4	367
Nemetschek – CREM	1.300	5.200	4	250
UTS – Karthago	480	1.740	4	195
GFAD – Haussoft	500	1.800	4	249
CSO – inhouse.	183	588	3	175
DOMUS – DOMUS 4000	3.678	9.230	3	211
CSI – PowerHaus	1.600	4.000	3	700
Zülow – ZHAUS	290	700	2	216
Gesamt / Durchschnitt	11.899	93.413	8	241

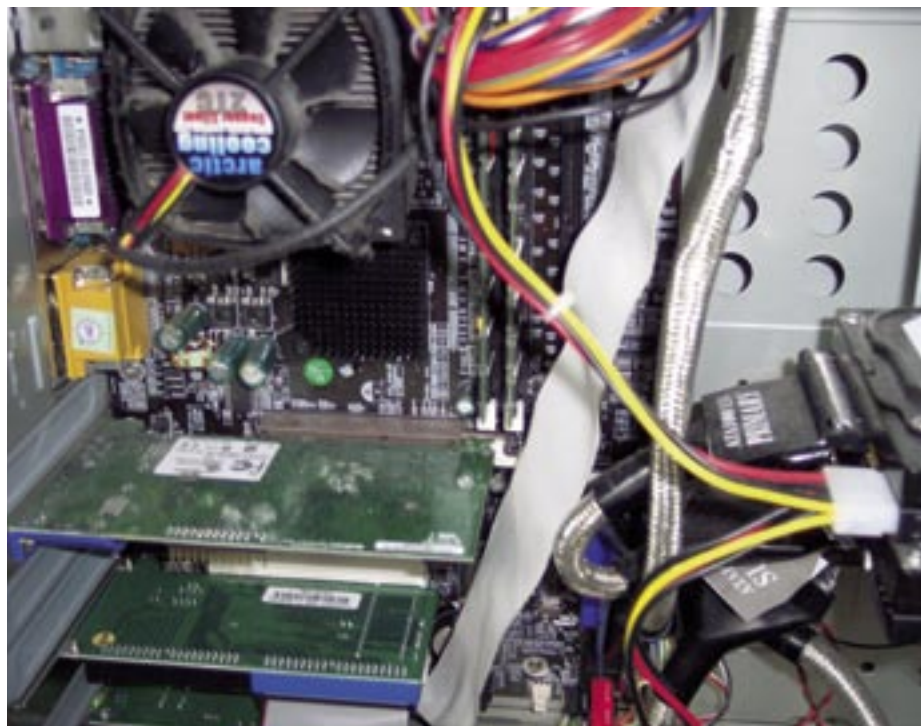
*) Nur Wohnungen und Gewerbe ohne Garagen oder sonstige, **) Enthält Schätzwerte, ***) Werte für Europa
Sortierung nach Durchschnitt der Benutzer je Kunde

als unwichtig, normal, wichtig, sehr wichtig oder K.-o.-Kriterium. Erst danach wertet das myITselect® Toolset die Angebote aus und zeigt den Erfüllungsgrad eines jeden Anbieters. Die im Detail möglichen Auswertungen ergeben vielfältige Einsichten, die eine Auswahl oder Vorauswahl der Anbieter ermöglichen.

Der unternehmensspezifische Auswertungsprozess wird weiterhin durch Firmenpräsentationen der Anbieter und Screenshots ihrer Software für drei vorgegebene wohnungswirtschaftliche Geschäftsprozesse unterstützt, die sich ebenfalls auf der CD befinden. Die Preise der Anbieter werden für drei typische Fallbeispiele (1.500, 5.000 und 10.000 Wohneinheiten) für jeweils eine Inhouse- und eine Außer-Haus-Lösung (Application Service Providing, ASP) vergleichend dargestellt und analysiert. Der Marktreport enthält außerdem zahlreiche Empfehlungen zur Vorgehensweise bei der individuellen Auswertung und zur Entscheidungsfindung, für die Vertragsverhandlungen und für die Projektplanung.

Von diesem HMC-Marktreport darf keine fertige Empfehlung zugunsten eines Anbieters erwartet werden. Vielmehr bietet er die besondere Chance, dass Wohnungsunternehmen die für sie passende Lösung mit Hilfe eines PC-gestützten Werkzeugs zur Erstellung eines individuellen Anforderungskataloges finden. Damit lässt sich eine sehr gründliche Analyse des Marktes und der Erfüllung der unternehmensspezifischen Anwenderanforderungen durchführen.

Neben den Anforderungen an die Software und den Service werden besonders diejenigen Kriterien betont, die einen Eindruck vom Anbieter vermitteln. Denn es ist bei jeder so gewichtigen Softwareentscheidung notwendig, dass Anbieter und Anwender für viele Jahre in einem guten Verhältnis miteinander kooperieren. Unter diesem Aspekt ist es für manchen Unternehmer wichtig einzuschätzen, ob ein Anbieter sich auf Unternehmen seiner Größe eingestellt hat. Als Beispiel für derartige Betrachtungen und Auswertungen geben wir im Folgenden eine Tabelle des HMC-Marktreport



tes wieder. Sie zeigt insbesondere die durchschnittliche Kundengröße (durchschnittliche Anzahl Benutzer je Kunde) eines jeden Anbieters (abnehmend sortiert).

Die Tabelle zeigt sehr deutlich, dass die meisten SAP-Partner große Kunden (mit jeweils durchschnittlich 20-83 Benutzern) haben. Die Aareon AG ist in dieser Tabelle besonders zu interpretieren. Sie hat sowohl sehr große Kunden der Wohnungswirtschaft, als auch viele sehr kleine GES-Anwender. Neun der 22 Anbieter in der Tabelle beliefern im Durchschnitt Kunden mit weniger als sechs Benutzern, wobei sie durchaus auch einige größere Kunden angeben.

Aus dieser Tabelle darf nicht geschlossen werden, dass SAP nur für größere Wohnungsunternehmen geeignet sei. Es ist nicht verwunderlich, dass das mächtige Software-Paket von SAP zuerst bei größeren Unternehmen eingeführt wurde, wie das im Übrigen auch in ande-

ren Branchen der Fall war. Aber es bleibt auch noch abzuwarten, ob es den SAP-Partnern gelingt, das Angebot erfolgreich auf kleinere Wohnungsunternehmen zuzuschneiden.

Es ist an dieser Stelle wichtig hervorzuheben, dass eine verantwortungsbewusste Softwareauswahl eine Vielzahl von Entscheidungskriterien berücksichtigen muss und nicht auf Basis einzelner Aspekte erfolgen darf. Dabei wird nicht verkannt, dass jede unternehmerische Entscheidung aus dem Kopf und aus dem Bauch heraus gefällt wird. Aber der Bauch fühlt sich wohler, wenn der Stoff vorher gründlich durchgekaut wurde.

Wer nun darauf Appetit bekommen hat, kann den HMC-Marktreport sehr einfach im Internet bestellen (www.hmc-cp.de).

Ulrich Claßen

Klaus Höring

Anzeige
Hösel EBZ
S. 18