

Interview mit Thorsten Beyerstedt, mse RELion GmbH

Ist Microsoft Dynamics NAV mit RELion auf dem Vormarsch?

Im Rahmen der EDV-Kolumne stellen wir hier in loser Folge Unternehmensentwicklungen und Neuigkeiten auf dem Markt der wohnungswirtschaftlichen Softwarelösungen in Interviews vor. In dieser Folge sprechen wir mit Thorsten Beyerstedt von der mse RELion GmbH.

Herr Beyerstedt, die mse ist seit einigen Jahren dabei, die Software RELion auf Basis von Microsoft Dynamics NAV auf die Belange der klassischen Wohnungswirtschaft anzupassen. Ist das auch für die Zukunft Ihre Strategie und Entwicklungsrichtung?

Beyerstedt: RELion hat sich zu einer festen Größe bei Wohnungsunternehmen, Genossenschaften und Dienstleistern entwickelt. Wir entwickeln RELion planmäßig für alle Marktsegmente weiter und sehen derzeit eine besondere Dynamik in der Wohnungswirtschaft.

Worin sehen Sie die besonderen Stärken Ihres Produktes?

Beyerstedt: Unser System ist sehr schnell und flexibel beim Erzeugen von Auswertungen. Damit tragen wir den erhöhten Berichtsanforderungen gegenüber Gremien und Banken Rechnung. Zudem besteht die Möglichkeit, kundenspezifische Anforderungen mit einer sehr guten Kosten-Nutzen-Relation zu realisieren.

Auch sehr wichtig ist die Standardoberfläche der Microsoft-Produktfamilie. Die vertraute Benutzeroberfläche und die Integration mit dem Microsoft Office System und anderen Microsoft-Technologien erleichtern ein effizientes und genaues Arbeiten. Microsoft Dynamics NAV punktet mit der Anlehnung an Microsoft Office Outlook, so dass die Software von Anfang an einfach und intuitiv zu bedienen ist. Die offene Architektur sorgt für rasche und kostengünstige Implementierung, Anpassung und Wartung.

Das Produkt Microsoft Dynamics NAV ist eine ziemlich offene Software, die auch kein eigenes Modul für die Wohnungswirtschaft besitzt. Können Sie als relativ kleines Softwarehaus sicherstellen, dass die Software heute und in Zukunft für den Kunden sicher und fachlich qualifiziert eingesetzt werden kann?

Beyerstedt: Mehr als 80 Prozent der Funktionalität liefert die Microsoft AG, die

mehrere Hundert Mitarbeiter in der Division Dynamics beschäftigt. Unser Vorteil ist, dass wir die Branchenfunktionalität eigenständig entwickeln können, da Microsoft selber keine Branchenlösungen herstellt. Wir bauen hier auf eine international bewährte betriebswirtschaftliche Software auf. Alle technologischen Aufgaben löst Microsoft für uns. Hier liegt doch das Problem der anderen mittelständischen Softwarehäuser. Wir konzentrieren uns auf Fachthemen und haben dazu hervorragendes qualifiziertes Personal aus der Wohnungswirtschaft gewinnen können.

Wie verlässlich sind Ihre Ankündigungen und Aussagen? Welche Sicherheiten können Sie Ihren Kunden geben?

Beyerstedt: Die mse geht mit RELion zielstrebig und nachvollziehbar den ange-



Thorsten Beyerstedt
Quelle: mse Augsburg GmbH

kündigten Entwicklungsweg. Die Versionen sind planmäßig verfügbar und werden von Kunden eingesetzt. Als zertifizierter Branchenpartner von Microsoft folgen wir mit RELion dem Entwicklungsplan für Dynamics NAV, der derzeit eine Entwicklungs- und Wartungsgarantie bis zum Jahr 2027 umfasst.

Bekannt ist, dass Microsoft und SAP vertriebliche Offensiven planen, um im Mittelstand wesentliche Marktanteile zu erringen. Wie positionieren Sie sich gegen SAP und gegen die anderen Mitbewerber in der Wohnungswirtschaft?

Beyerstedt: Microsoft Dynamics NAV ist eine flexible Unternehmenssoftware, die speziell für mittelständische Firmen mit

branchenspezifischen Anforderungen konzipiert wurde. Wir sind der Meinung, dass RELion wesentlich schlanker und damit kostengünstiger einzuführen ist als eine SAP-Lösung. In einem konkreten Fall hat ein SAP-Systemhaus die dreifachen Dienstleistungen, die wir für RELion kalkuliert hatten, angeboten. Damit ist RELion eine wirtschaftlich sehr interessante Alternative. Grundsätzlich sind wir überzeugt, dass alle mittelständischen Hersteller immer weiter steigende Aufwendungen für technologische Weiterentwicklungen zu stemmen haben. Mittelfristig wird dies sicher zu einer weiteren Reduzierung der Softwareanbieter führen, wenn diese Aufgaben nicht mehr finanzierbar werden. RELion bietet die Sicherheit einer Plattformlösung auf Standardtechnologien des Marktführers.

Sie sind Kooperationen mit anderen Microsoft-Partnern eingegangen, so zum Beispiel in der „Atrium-Gruppe“. Bringen diese Kooperationen wirklich einen Vorteil für Ihre Kunden?

Beyerstedt: Die Immobilienwirtschaft ist inzwischen dank umfassendem Engagement der mse bei Microsoft ein Thema. Mit der Atrium-Gruppe unterstützt Microsoft direkt Partner, die Lösungen für die Immobilienwirtschaft anbieten. Die mse spielt in dieser Gruppe eine führende Rolle. Im Jahr 2009 wurden bereits dreimal Kunden und Interessenten aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft von Microsoft in die Niederlassung nach München und Köln eingeladen, um Informationen zum Entwicklungsstand und Perspektiven aus erster Hand zu erhalten. Die Wahrnehmung der Immobilienwirtschaft durch Microsoft ist ein unschätzbare Vorteil für alle Kunden.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg! Vielen Dank für das Interview.

Das Interview führte Dr. Klaus Höring.