

Herbststürme oder Erntezeit?

Der Computer, die Software und Hardware, kurz die EDV der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Ist sie Freund oder Feind? Wie gehe ich auf sie ein? Wie nutze ich die EDV zum Erfolg des Unternehmens? Dr. Klaus Höring, er kennt wie kein anderer die maßgeschneiderte EDV für unsere Branche. In seiner Kolumne nimmt er uns mit in „Hörings EDV-Welt“. Lesen Sie heute: Herbststürme oder Erntezeit?

Herbst ist Erntezeit. Und Zeit, über die Ernte nachzudenken und darüber, was noch zu tun ist, bevor das Jahr zu Ende geht, und wie man sich auf das neue Jahr am besten vorbereitet. Viele Verbände laden zu Veranstaltungen ein, auf denen über das Angebot an Informationstechnik berichtet wird. Man findet also Gelegenheit, sich zu informieren und über die aktuelle Situation und die eigene Positionierung nachzudenken. Was hat sich in diesem Jahr getan und wohin geht die Reise?

IT-Leute möchten am liebsten über neueste und spektakuläre Technik sprechen, wie damals, als das Internet eine Euphorie auslöste, oder über mobile Geräte mit Technik-Appeal oder neuerdings über das Telefonieren mittels Internet (zu Neudeutsch: VoIP). Was beschäftigt aber viele Wohnungsunternehmen tatsächlich am meisten? Das sind so klassische Themen wie die Datenverarbeitung für Finanzbuchhaltung, Betriebskostenabrechnung, Wohnungsbewirtschaftung oder die Abwicklung von Handwerkeraufträgen. In vielen Unternehmen funktioniert das gut. Und dennoch sind mehr als 1.500 Wohnungsunternehmen gezwungen, erneut darüber nachzudenken, weil der Marktführer Aareon ihnen das jetzige System (GES oder WohnData) abschalten will und ein neues System (Blue Eagle) vorschlägt, das nicht nur ein Update des bisherigen ist, sondern etwas vollständig Neues auf Basis SAP. Damit werden viele gezwungen, sich mit der Frage zu beschäftigen, welches System am Markt für die Zukunft das richtig passende für das eigene Unternehmen ist. Dieses Thema ist für viele Wohnungsunternehmen immer noch nicht vom Tisch. Sogar Anwender anderer Systeme greifen die Frage auf, um sie für sich zu beantworten.

Erinnern wir uns. Vor dreieinhalb Jahren kündigte Aareon an, dass ihr zukünftiges Angebot auf SAP aufbaut, und dass der Betrieb von GES nur noch bis etwa 2007 fortgesetzt würde. Heute ist dieser Termin bis 2009 oder später verschoben. Damals waren wir in Sorge, ob in den Jahren 2004 bis 2006 (also heute) eine zu große Welle von Überleitungen durch das Land schwappen würde, wofür es gar nicht genügend Fachleute gäbe. Tatsache ist heute, dass relative Ruhe herrscht, und die Software-Anbieter nicht voll ausgelastet sind. Aber diese Ruhe ist trügerisch, denn der Zwang zur Umstellung besteht nach wie vor. Bislang hat weder eine Fluchtbewegung weg von Aareon eingesetzt, noch gibt es schon viele Blue-Eagle-Kunden. Al-

les dauert einfach viel länger als erwartet. Wie lässt sich das erklären? Die Entwicklung von Blue Eagle verzögert sich bei SAP und Aareon über den ursprünglichen Plan hinaus. Das ist zwar in der Softwarebranche nicht ungewöhnlich, war aber so auch nicht ganz vorherzusehen, zumal SAP damals (2002) schon fast zehn Jahre, zumindest aber fünf Jahre intensiv mit der Entwicklung des Moduls für „Real Estate“ beschäftigt war und Aareon dank ihrer großen Erfahrung wusste, was benötigt wird. Beides sind keine kleinen Unternehmen mit knappen Ressourcen. Jetzt werde ich immer wieder gefragt, ob die Verzögerungen daran liegen, dass SAP die Wohnungswirtschaft vielleicht überhaupt nicht ernst nimmt. Oder wird ein System entwickelt, das zu groß und zu mächtig wird, weil zu viele Kundenwünsche eingebaut werden sollen? Und wie lässt es sich erklären, dass ein so wichtiges und für viele notwendiges Modul wie das für die WEG-Verwaltung erst in 2007 in ausreichendem Umfang einsatzfertig sein wird? Ich muss zugeben, dass mich die Antworten, die zu diesen Fragen kommuniziert werden, nicht wirklich befriedigen.

Bricht aber deswegen ein Sturm der Empörung hervor? Nein, die meisten GES- und WohnData-Kunden sind zufriedene Anwender, die es gar nicht eilig haben, auf ein neues System überzugehen. Erst wollen sie mal sehen, wie gut der Blue Eagle wirklich sein wird. Sie wollen ihn erst in praxi erleben, am liebsten in einem anderen Wohnungsunternehmen.

Und wo stehen die anderen vielen Anbieter am Markt, die vor drei Jahren ihre große Chance gesehen haben, nun ein größeres Stück vom Kuchen abzubekommen? Manche haben im laufenden Jahr nicht mehr Neukunden als in den bewegten Jahren vor der Jahrtausend-Umstellung, als einige alte Software ausgemustert werden musste. Mancher etablierte Software-Anbieter ist ebenfalls mit der Weiterentwicklung seiner Software beschäftigt und legt dabei auch kein rasantes Tempo vor. Gut Ding will offenbar Weile haben. Dennoch, viele Anbieter – im HMC-Marktreport 2005 sind es außer Aareon noch 21 – betrachten ihre Software als reif und gut einsatzfähig, lösen aber keine Begeisterungstürme aus, die zu einer starken Bewegung am Markt führen würden. Es gelingt ihnen kaum, sich als wirklich und wesentlich besser (und kostengünstiger) als die alten Systeme zu präsentieren.

Also gibt es keine Herbststürme am Softwarehimmel und auch nur eine durchschnittliche Ernte.