

Was bringt uns das IT-Jahr 2006?

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: Was bringt uns das IT-Jahr 2006?

Kaum sind die Silvester-Raketen gezündet und alle guten Vorsätze gefasst, da befinden wir uns schon wieder am Schreibtisch und schauen voraus auf ein neues Jahr. Haben Sie auch zu Beginn des Jahres weniger Termine im Kalender stehen als im Dezember, also einen Moment zur Vorausschau? Das neue Jahr will jetzt eröffnet und mit Leben gefüllt werden. Im Hinblick auf Informationstechnik und betriebliche Prozessgestaltung kann dieses Jahr 2006 ein sehr inhaltsreiches und spannendes werden. Denn viele Wohnungsunternehmen haben ihre Entscheidungen über eine neue EDV vor sich hergeschoben, manche haben auch zuerst noch andere wichtige Voraussetzungen geschaffen. In diesem Jahr aber dürften viele Entscheidungen fallen. Denn man kann sie nicht immer weiter vertagen, und wer will auch der Letzte sein? Auch auf dem Anbietermarkt ist Bewegung. Neue Anbieter und Angebote drängen in den Markt der etablierten Systeme. Bisherige Geschäftsbeziehungen werden in Frage gestellt. Nun werden sicherlich neue Produkte nicht sofort auf breiter Basis das Ver-

trauen der kritischen Wohnungswirte finden. Aber es ist schon spannend, zu sehen, mit welcher Geschwindigkeit und mit wie viel Ideenreichtum neue Produkte geschaffen und dann aber mit einiger Mühe an den Anwenderbedarf angepasst werden. Noch immer ist Software vergleichbar einer Banane – sie reift beim Kunden. Wichtig ist nur, dass dieser Reifeprozess gut kontrolliert wird, damit das Produkt schließlich genießbar ist.

Die Aussichten lassen eindeutig den Schluss zu, dass es für Wohnungsunternehmen in allen Größen weit mehr als nur ein Angebot an Anwendungssoftware gibt. Es gibt auch nicht nur eine Software, die für alle die beste wäre. Es lebe der Wettbewerb, der letztlich dem Anwender zugute kommt. Dieser muss sich dann allerdings auch der Qual der Wahl stellen. Der Auswahlprozess wird von einigen Unternehmen außerordentlich gründlich und auch zeitaufwendig vorgenommen, andere lassen sich von einigen wenigen strategischen Prämissen leiten, um eher schnell zu einer Entscheidung zu kommen.

So ausführlich man auch die Vorgehensweise

plant, es ist wichtig, zu berücksichtigen, dass die Entscheidung normalerweise eine rationale und eine emotionale Komponente besitzt. Für die rationale Argumentation gibt es Konzepte, Instrumente und Rat, aber für die emotionale Seite gilt es, in ehrlicher und offener Weise im Unternehmen und mit den Marktpartnern persönlich umzugehen. Denn hierbei geht es um die Einschätzung von Menschen und das Vertrauen in Menschen und Organisationen. Und das sollte man nicht leichtfertig behandeln.

Diese Beschreibung trifft wahrscheinlich auf viele geschäftliche Entscheidungen zu, aber ganz besonders auf die über den IT-Partner, sein Produkt und seine Dienstleistungen. Denn eine betriebliche Anwendungssoftware betrifft auf intensive Weise so viele betriebliche Bereiche, dass die Geschäftsbeziehung tendenziell lange dauern und alle Beteiligten zufrieden stellen sollte. Wer also vor der Entscheidung steht, hat ein spannendes Jahr vor sich!

*Dr. Klaus Höring
E-Mail: Hoering@hmc-cp.de*