

Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2006

Entscheidungen über zukünftige IT-Lösungen werden konkreter

Jedes Jahr, wenn wir den HMC-Marktreport Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme überarbeiten, wird die Situation etwas klarer: Die Fragen (Anforderungen) an die Anbieter werden präziser und härter, die Antworten der Anbieter genauer und befriedigender; Umfang und Art der Marktangebote nehmen zu, die Entwicklungstrends von Markt und Technik werden deutlicher.

In jedem Jahr treten ein paar Anbieter neu in die Vergleichsarena und einige ziehen sich zurück. Der Zugang liegt allein im Ermessen der Anbieter, die sich fragen müssen, ob sie sich dem Vergleich mit den etablierten Anbietern stellen wollen. Bis Redaktionsschluss zögerten tatsächlich noch drei Unternehmen, die im letzten Jahr ihr großes Interesse an der Teilnahme bekundet hatten. Nicht mehr im HMC-Marktreport 2006 vertreten ist jedenfalls die Firma Thales-IT, die sich aus dem Feld der Wohnungswirtschaft zurückzieht. Damit verkürzt sich der Wettbewerb unter den SAP-Partnern. Ein weiterer SAP-Partner, die Promos consult, wird ihr Angebot unter geänderten Bedingungen formulieren. Dafür mehren sich die Anzeichen, dass sich neue SAP-Berater zusammen mit Wohnungsunternehmen auf dieses Marktsegment begeben und dabei speziell größere Unternehmen adressieren, die individuelle Projekte und Ausrichtungen der SAP-Software wünschen. Weiterhin deckt die DKB-

IT mit ihrem SAP-Angebot den Bereich der eher mittelgroßen Wohnungsunternehmen ab.

Wie aber stellt sich die Situation um den Marktführer und sein SAP-basiertes Angebot dar? Es wächst und nähert sich mit der Version Blue Eagle 4 ab Herbst einem Stadium, auf das viele Aareon-Kunden warten, in dem sie nämlich auch die WEG-Verwaltung so betreiben können, wie sie das von den bisherigen Software-Lösungen gewohnt sind. Die aktuelle Version Blue Eagle 3.1 ist bereits ein wesentliches Stück an dieses Ziel herangerückt.

Tatsächlich scheint es so zu sein, dass viele GES- und WohnData-Kunden immer noch mit ihrer Entscheidung warten, bis sie – möglichst in praxi – sehen können, ob der Blue Eagle wirklich so gut ist wie die Vorgänger-Software. Und die ist zwar softwaretechnologisch alt, aber in der Funktionalität sehr ausgereift, wie jüngste Vergleiche wieder ergeben haben. Nicht zuletzt

2006 aufzunehmen, damit man die aktuelle Leistungsfähigkeit von GES und WohnData im Vergleich zu anderen Systemen besser einschätzen kann. Darüber hinaus erleichtert dieser Vergleich auch die Entscheidung darüber, wann und mit welchem Druck der Wechsel auf ein neues System in Angriff genommen wird. Dabei gilt es zu bedenken, dass Aareon nicht mehr von einem Nutzungsende der GES in 2009 bzw. 2008 für WohnData spricht. Vielmehr hat das Unternehmen eine Wartungsgarantie bis zu den genannten Terminen abgegeben. Dem Vernehmen nach haben einige Kunden jetzt noch Verträge für eine Restlaufzeit von fünf Jahren.

Aareon gibt an, gegenwärtig etwa 100 Kunden für den Blue Eagle zu haben, wobei noch nicht alle im vollen Umfang produktiv gegangen sind. Noch nutzen rund 1.400 Wohnungsunternehmen das System GES ERP und etwa 100 Unternehmen die WohnData-Software. Von einer massiven Bewegung hin zu Blue Eagle kann also ebenso wenig gesprochen werden wie von einer nennenswerten Abwanderung. Denn 1.600 Kunden in der Summe waren schon vor einigen Jahren genannt worden, ohne dass sich die Aareon aus verständlichen Gründen hat richtig in die Karten schauen lassen.

Welche Entwicklung haben denn die Wettbewerber der Aareon genommen? Auch die anderen Anbieter im HMC-Marktreport gewinnen überwiegend Kunden, wie die Tabelle 1 erkennen lässt. Da Aareon relativ wenige Kunden verloren hat und selber per Saldo keine Verluste ausweist, müssen die Zuwächse der übrigen Anbieter hauptsächlich aus anderen Kundenkreisen stammen.

Wenn heute also immer noch rund 1.500 GES- und WohnData-Anwender vor einer Umstellung stehen, dann gewinnt die Frage an Bedeutung, in welchem Zeitraum eine derartig große Anzahl Wohnungsunternehmen übergeleitet werden können. Einige der größeren Softwarehäuser haben signalisiert, dass sie im vergangenen Jahr mit den in Tabelle 1 angege-

um dies zu dokumentieren bietet die Aareon ihre Produkte GES ERP und WohnData zum Vergleich an, und sie hat damit sogar auch Erfolg.

Einige Entscheider aus Wohnungsunternehmen sind mit der Bitte an uns herangetreten, die Aareon-Bestandssysteme in den Marktreport

Anbieter – Produkt (Auswahl)	Anzahl Kunden (in Wowi)		
	2005	2006	Differenz
Aareon – Blue Eagle	1.600	100	0
Aareon – GES		1.400	
Aareon – WohnData		100	
CSO – inhouse.	183	187	4
DKB-IT – DKB@win	30	30	0
ESS – Wowi c/s	292	332	40
GAP-Group – gesamt	525	530	5
GFAD – Haussoft	500	525	25
GIMAS-FIOSoft – FIOSoft	61	65	4
HAWOBE – HV3000	206	208	2
mse – RELion	15	34	19
Techem-IT – wodis	330	400	70
UTS – Karthago	480	510	30
Wiscore – WIS RunEasy	12	25	13
Zülow – ZHAUS	290	350	60
Gesamt	4.524	4.796	272

Tabelle 1: Veränderung der Kundenzahlen (lt. Anbieterangaben im HMC-Marktreport 2005 und 2006 zum Stand bei Redaktionsschluss)

benen Zuwächsen hoch ausgelastet waren. Hierbei handelte es sich aber nur um etwa ein Sechstel des noch ausstehenden Volumens. Allerdings darf nun noch die Kapazität der Aareon hinzugerechnet werden, die sich kräftig gerüstet hat. Sie hat sich methodisch und mit Manpower (auch bei Partnern) ausgestattet, um die Überleitung eines hohen Anteiles ihrer heutigen Kundschaft zu bewerkstelligen. Dies wird allerdings nur über einen Zeitraum von einigen Jahren realisierbar sein. Dabei ist zu berücksichtigen, dass große Wohnungsunternehmen in ihrer individuellen Ausprägung berücksichtigt werden wollen, was durchaus erhebliche Berater-Mannschaften erfordert. Kleine Wohnungsunternehmen hingegen benötigen ein Standardsystem, das ihren Bedarf deckt, sie aber auch nicht überfordert. Sie können einen Konfektionsanzug tragen, der ohne langwierige Anprobe angezogen wird. Möglicherweise reduzieren sich sogar die Kosten, wenn mehrere Unternehmen das Überleitungsprojekt mit Schulungen etc. in einer Gruppe durchführen.

Alternativ steht die Konkurrenz parat. Einige Unternehmen sind noch dabei, ihre Systeme so weit zu vervollständigen, dass sie den Anforderungen der GES- und WohnData-Anwender genügen. Zu erwähnen sind hier einerseits so alteingesessene Softwarehäuser der Wohnungswirtschaft wie GAP mit seinem relativ neuen System immotion® und Techem-IT Services mit dem weiterentwickelten wodis. Andererseits stellen sich bereits zwei Häuser auf, um wohnungswirtschaftliche Software mit Navision (Microsoft Business Solution) anzubieten: mse Augsburg und GIMAS-FIOSOFT. Navision ist eine Software, die für den Mittelstand zugeschnitten und dort durchaus erfolgreich ist. Für das Segment der kleineren Wohnungsunternehmen öffnet sich zusätzlich ein größeres Spektrum an Anbietern, die sich gerade auf die Bedarfe dieser Unternehmen ausrichten. Dies lässt sich gut an den Preisen erkennen, die hier deutlich niedriger angesiedelt sind.

Wohin bewegen sich die Kosten der wohnungswirtschaftlichen Software? Bei einigen Anbietern zeigt sich eine leichte Tendenz nach oben, ganz entsprechend der weiteren Entwicklung der Produkte. Positiv ist festzuhalten, dass die Preise der Aareon stabil sind. Nicht nur haben sich die Preise für den Blue Eagle eingependelt, sie sind auch nicht nennenswert teurer als GES. WohnData-Anwender, die ihre Software beschrieben haben, müssen nun mit höheren Kosten rechnen. Die Tabellen 2 und 3 zeigen einen Ausschnitt der Angebote für ein

Inhouse-Lösung 5.000 WE	Kosten pro WE u. Jahr (inkl. MWSt.)			
	Software und Hardware	Einführung (AfA)	Kalk. Zins	GESAMT (sortiert)
Zülow – ZHAUS	2,21	0,40	0,20	2,81
UTS – Karthago 2000	4,33	0,64	0,33	5,30
isM – INHAUS	4,75	0,52	0,36	5,63
CSO GmbH – inhouse.	4,47	0,95	0,35	5,77
GFAD – HausSoft	4,68	0,86	0,39	5,93
Input-IT Haus+	5,40	1,16	0,36	6,92
GAP-Group – immotion®	8,83	1,08	0,61	10,52
GIMAS-FIOSOFT – FIOSOFT	9,17	2,42	0,74	12,33
mse – RELion	9,06	2,74	0,82	12,62
ESS – WOWI c/s	11,71	0,88	0,84	13,43
Aareon – Wohndata	9,34	4,94	1,15	15,43
Wiscore – WIS RunEasy	13,54	1,36	1,00	15,90
Techem IT Services – wodis	13,54	2,13	0,93	16,60
Aareon – Blue Eagle	16,56	3,50	1,67	21,73

Tabelle 2: Beispielhafte Kosten einer Inhouse-Lösung für 5.000 WE (lt. Anbieterangaben im HMC-Marktreport 2006 zum Stand bei Redaktionsschluss)

ASP-Lösung 5.000 WE	Kosten pro WE u. Jahr (inkl. MWSt.)			
	Software und Hardware	Einführung (AfA)	Kalk. Zins	GESAMT (sortiert)
UTS – Karthago 2000	3,60	0,61	0,07	4,28
GFAD – HausSoft	7,73	0,21	0,03	7,97
GAP-Group – immotion®	11,99	1,06	0,11	13,16
GIMAS-FIOSOFT – FIOSOFT	13,92	2,42	0,26	16,60
DKB-IT – DKB@win	16,69	inkl.	0,00	16,69
Wiscore – WIS RunEasy	16,36	1,36	0,15	17,87
ESS – WOWI c/s	19,68	1,02	0,11	20,81
Techem IT Services – wodis	20,39	2,13	0,23	22,75
Aareon – GES	19,79	4,11	0,46	24,36
Aareon – Blue Eagle	20,48	3,50	0,47	24,45

Tabelle 3: Beispielhafte Kosten einer ASP-Lösung für 5.000 WE (lt. Anbieterangaben im HMC-Marktreport 2006 zum Stand bei Redaktionsschluss)

Fallbeispiel mit 5.000 Wohnungen sowohl als Inhouse-Lösung als auch als ASP-Angebot.

Die Kosten der kleineren Lösungen sind sehr deutlich daran zu erkennen, dass sie unter 10 Euro je WE und Jahr bleiben, sogar als ASP-Lösung. Die Kosten der anderen Anbieter steigen bis über 20 Euro je WE und Jahr an. Dabei zeigt sich tendenziell eine Annäherung einiger Anbieter an das Preisniveau der Aareon. Ob die Preisunterschiede dann noch groß genug sind, um als Alternative attraktiv zu sein? Ganz offensichtlich suchen einige Anbieter nicht die Differenzierung über den Preis. Als Konsequenz wird man näher auf die Unterschiede im Leistungsangebot sehen müssen. Hierzu ist gerade der HMC-Marktreport geeignet. Um die Leistungsfähigkeit der Software und die Unterschiede zwischen den Angeboten

immer besser herauszuarbeiten, wurden auch in diesem Jahr die Fragen im Kriterienkatalog des HMC-Marktreports weiter verbessert. Viele wurden noch mehr konkretisiert, um die Antworten überprüfbarer zu machen. Mehr als 25 % der Fragen sind neu hinzugekommen. Das bisher verwendete Werkzeug zur Beschreibung und Auswertung der Benutzeranforderungen (myITselect) wurde durch eine überarbeitete und verbesserte Version ersetzt, die jetzt den Namen „CheckVision“ trägt. Sie ist noch vielseitiger einsetzbar und besonders für Ausschreibungen geeignet. Die übliche Preisabfrage für die Fallbeispiele (1.500 WE, 5.000 WE und 10.000 WE) ist systematisch und noch besser vergleichbar in Excel gehalten. Alles zusammen ist als Buch mit CD erhältlich. Das Buch vermittelt einen Überblick und gibt Anleitungen zur Benutzung des eigentlichen

Auswahl-Werkzeugs. Dieses erlaubt mittels der CheckVision-Software die Erstellung eines individuellen Anforderungskatalogs (Pflichtenheft) für ein Wohnungsunternehmen. Wenn dieser Schritt getan ist, wertet die Software die Angebote der Software-Häuser aus und zeigt

den Erfüllungsgrad jeder Software gemessen an den Anforderungen des Wohnungsunternehmens. Auf diese Weise wird ein Vergleich der Software-Angebote und der Anbieter dargestellt, der zur Entscheidungsfindung herangezogen werden kann.

Dr. Klaus Höring
 Weitere Informationen und Bestellmöglichkeit:
 E-Mail: hoering@hmc-cp.de
www.hmc-cp.de

Verzeichnis der Anbieter im HMC-Marktreport

Anbieter	System / Service	Anschrift	Telefon / E-Mail
Aareon AG	Blue Eagle (Basis SAP), GES ERP, WohnData	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: 0331/2904300 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 Inno- vative DV-Technik mbH	GiT – INTEGRA Objekt- und Liegenchaftsmanagement	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 Immobilienmanage- ment auf Basis Microsoft NAVISION	Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg	T: 0821/450412-0 Mail: Hubert.Tanzer@mse-augsburg.de
Nemetschek CREM Soluti- ons 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
UTS innovative Software- systeme 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: 0234/7092200 Mail: Frank.Lange@wiscore.de
Zülow-Software und Compu- ter GmbH	ZHAUS	Weinbergstraße 20 17268 Templin	T: 03987/2053-0 Mail: info@zuelow-software.de