



Wie fühlen Sie sich im Konzert der Großen?

>>> Die Wahl liegt bei Ihnen, immotion® kann Ihnen als modernste und zukunftsicherste Lösung die Entscheidung nur erleichtern. Über 200 Unternehmen in der Wohnungswirtschaft haben sich in den letzten zwei Jahren bereits für unsere neue Software entschieden. Warten Sie nicht länger auf das, was Ihnen Andere für morgen versprechen. Treffen Sie die GAP-Group > Testen Sie immotion®

Hörings EDV-Welt

Ein Sommer mit Überraschungen – Neues vom Aareon-Kongress

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: Ein Sommer mit Überraschungen – Neues vom Aareonkongress.

Selten war eine IT-Konferenz so spannend wie der diesjährige Aareon-Kongress in Garmisch-Partenkirchen. Pünktlich einen Werktag zuvor hatte die Aareon angekündigt, die Software wodis und die ganze Techem IT Services zu übernehmen. Im Gegenzug dazu erhält die Techem AG den Geschäftsbereich Aareon Energiemanagement (Weiterentwicklung der früheren BauTec). Die wechselseitigen Übertragungen sind für den Herbst geplant.

Sofort drängte sich die Frage auf, ob nun wodis das Schicksal anderer aufgekaufter

Software-Produkte erleiden sollte, nämlich alsbald eingestellt zu werden. Die Antworten hierzu wurden auf dem Kongress eindeutig gegeben: wodis erweitert das Produktspektrum der Aareon und hat eine Zukunft, zumindest solange der Markt das Produkt akzeptiert und die Wirtschaftlichkeit für die Aareon gegeben ist.

Alle Verträge, die Unternehmen mit der Techem IT Services und mit der BauTec abgeschlossen haben, bleiben bestehen, zumindest solange bis der Kunde sich zu einer anderen Lösung entscheidet. Natürlich ist nicht auszuschließen, dass Aareon und Techem jeweils versuchen werden, ihren neu gewonnenen Kunden verlockende Angebote für andere Lösungen bei den Energiemessdiensten oder der IT zu unterbreiten. Darüber hinaus planen Aareon und Techem, gemeinsam neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu vermarkten. Dies ist eine interessante und herausfordernde Perspektive für alle, auch für die Mitbewerber.

Nicht ganz so überraschend, aber nicht weniger folgenschwer, war die offizielle Ankündigung der Aareon zum Fortbestand von GES und WohnData. In der Pressemitteilung vom 13. Juni 2006 heißt es: „Die

Nutzung von GES wird durch bis zu fünfjährige Vertragslaufzeiten gesichert, die sich rollierend verlängern. Das Beratungs- und Systemhaus legt sich damit nicht auf einen fixen Endtermin fest, sondern garantiert den Kunden die langfristige Nutzung der GES. WohnData wird weitergepflegt, solange es für Kunden von Nutzen und für Aareon wirtschaftlich vertretbar ist. Das Unternehmen bietet seinen Kunden weiterhin die Wartung über neu abzuschließende Dienstleistungsverträge an.

GES und WohnData bleiben im Markt

„Die Laufzeitverlängerungen von GES und WohnData bedeuten keine Änderung für die Weiterentwicklung und Vermarktung der Premiumlösung Blue Eagle. Aareon bietet nun vielmehr für unterschiedliche Kundenanforderungen auch ein differenzierteres Produktportfolio: Blue Eagle ist ideal für Unternehmen, die komplexe Anforderungen an ein IT-System haben und für die der individuelle und vielschichtige Einsatz der Software unternehmenskritisch ist... Die Entwicklung von Blue Eagle läuft wie in den vergangenen Jahren planmäßig weiter... GES im ASP-Betrieb und die Inhouse-Lösung WohnData sind ideal für

Aareon-Kongress-Teilnehmer helfen DESWOS

Die DESWOS kann sich über eine großzügige Spende freuen. Ein Teil der Teilnehmergebühr für den Aareon-Kongress in Garmisch-Partenkirchen fließt der Entwicklungshilfeorganisation der Wohnungswirtschaft zu. Mit fast 1.000 teilnehmenden Geschäftsführern und Vorständen zählt der Kongress mit zu den größten Veranstaltungen in der Wohnungsbranche. 10.000 Euro kamen für die DESWOS zusammen, berichtet Aareon Vorstand Dr. Manfred Alfien.

Bei uns spielen Sie immer die erste Geige!



GAP GROUP | Neidenburger Straße 24 | 28207 Bremen
Telefon 04 21 / 4 91 34-422 | Telefax 04 21 / 4 91 34-899
www.gap-group.de | info@gap-group.de

immotion

Unternehmen, die sich auf Kernprozesse in der Immobilienverwaltung fokussieren und/oder ein weniger komplexes Geschäftsmodell als die Blue-Eagle-Kunden haben.... Mit wodis kann Aareon nun eine weitere Software anbieten, die für Wohnungsunternehmen zugeschnitten ist, die nicht den vollen Funktionsumfang von GES oder Blue Eagle benötigen." So viel direkt von Aareon.

Wie ist diese Entwicklung nun von außen zu beurteilen? Für die Aareon und auch die Techem erscheint es sehr zweckmäßig, sich auf die jeweiligen Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die Aareon hat damit aber ihr Produktspektrum an wohnungswirtschaftlicher Software auf die stattliche Anzahl von vier Systemen erhöht, obwohl doch mittelfristig nur ein System angestrebt wurde. Es erscheint als unwahrscheinlich, dass auf Dauer eine derartige 4-Produkt-Strategie wirtschaftlich betrieben werden kann. Die gegenwärtigen Aussagen lassen Aareon einen großen Spielraum, auf die Marktentwicklung zu reagieren und in Zukunft schrittweise zu handeln. Bleibt die Nachfrage nach GES und WohnData so hoch wie bisher, lohnt sich der fortgesetzte Betrieb und die Kunden können noch lange dabei bleiben. Für die Aareon ist GES glücklicherweise eine cash-cow. Allerdings müssen WohnData-Kunden damit rechnen, dass die neu abzuschließenden Service-Verträge die Kosten wesentlich erhöhen werden. Der Blue Eagle kann in Ruhe weiterentwickelt werden, bis er zu den Altsystemen eine vollständige und nutzbringende Alternative darstellen wird, zu der sich der Übergang lohnt. Der Überleitungsdruck ist aus dem Markt genommen. Zugleich hat sich Aareon aber auch von der Vorstellung verabschiedet, das umfangreiche SAP-Paket „Blue Eagle“ gleichermaßen bei großen

wie bei kleinen Anwendern anzubieten. Das erscheint realistisch und marktgerecht. Denn wodis kann nun auf faire Weise als Produkt für kleine und mittlere Unternehmen positioniert werden. Es wird sich auch preislich absetzen können, aber trotzdem ein positives Ergebnis erwirtschaften müssen. Dies alles lässt sich wahrscheinlich nur unter hohem Kostendruck realisieren. Man darf gespannt sein, ob Aareon der Kraftakt gelingt, die gewohnte Qualitätsstrategie unter verschärften Kostenbedingungen zu bewahren.

Was machen die Mitbewerber?

Und welche Konsequenzen haben die Veränderungen für den übrigen Markt wohnungswirtschaftlicher Software? Nach dem Ausscheiden der Techem als Anbieter einer Softwarelösung – und da SAP ein Partner und nicht Wettbewerber der Aareon ist – gibt es unter den zahlreichen übrigen Anbietern kein wirklich größeres Haus, das auch nur annähernd die wirtschaftliche Größe der Aareon hätte. Es wäre nur folgerichtig, wenn sich mehrere Anbieter zusammenschließen, um eine Gegenposition aufzubauen. Aber noch ist davon nichts zu sehen und angesichts der Heterogenität der Marktteilnehmer auch nicht zu erwarten. Viele Unternehmen sind Familienbetriebe, die ihr Geschäft nicht primär gewinnorientiert führen. Alle haben eigene Softwareprodukte, die untereinander nicht kompatibel sind. Ein Zusammengehen führt dann zwangsläufig zur Aufgabe einer Software, ohne dass dabei ein Vorteil für die weiterhin bestehende entstände, außer dem möglicherweise größeren Marktpotenzial. Also werden kleinere Anbieter weiterarbeiten wie bisher und darauf hoffen, dass viele Anwender sich bei einem kleineren Geschäftspartner gut behandelt und bedient fühlen.

Und was bedeuten die Veränderungen für die Wohnungsunternehmen? Viele GES- und WohnData-Anwender werden aufatmen, weil sie die Entscheidung über ein neues System noch hinausschieben und ihr bewährtes Verfahren weiterhin nutzen können. Diese Anwender sollten sich aber kritisch fragen, ob sie damit nicht auch notwendige Maßnahmen der Geschäftsprozessoptimierung, der Rationalisierung oder der Verbesserung von Planung und Controlling hinausschieben. Die Aufgabe wird bestehen bleiben, für jedes Unternehmen individuell den günstigsten Zeitpunkt für einen Umstieg zu finden. Denn eines muss klar sein, für immer werden GES und WohnData nicht wirtschaftlich und unternehmerisch zweckmäßig zu betreiben sein.

Für viele Wohnungsunternehmen, die sich jetzt schon auf einen Software-Umstieg eingestellt haben, wird wodis eher attraktiver sein als vorher, denn Aareon ist bisher immer ein zuverlässiger Partner der Wohnungswirtschaft gewesen. Wie gut sich allerdings wodis im Haus Aareon weiterentwickeln wird, hängt ganz wesentlich davon ab, ob die Kundschaft sich weiterhin für wodis entscheidet. Eine Garantie für den langfristigen Fortbestand einer Software gibt es ohnehin nicht, weder bei einem kleinen Softwarehaus noch bei einem börsennotierten Konzern. Und schmunzelnd möchte man hinzufügen, dass nun in Zukunft auch die wodis-Anwender am beliebten Aareon-Kongress in Garmisch teilnehmen können.

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