

Rückblick auf die ImmoCom 06

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? Wer schlägt die Brücke? 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: Rückblick auf die ImmoCom 06.

Auch in diesem Jahr hat sich die ImmoCom als Fachkongress und Ausstellung für die IT der Wohnungswirtschaft behauptet. Zuverspruch und Zufriedenheit der Teilnehmer war im Vergleich zu Vorjahren wohl eher ansteigend. Zwei Aspekte verdienen eine besondere Betrachtung.

Erstens: Die ImmoCom ist primär und wird immer mehr ein Forum für den Erfahrungsaustausch zwischen Anwendern der IT. Das zählt mehr und ist interessanter als Werbevorträge über Systeme oder Dienstleistungen. Dass Hersteller auf einer solchen Veranstaltung sich auch selbst darstellen, ist ein notwendiger Nebeneffekt. Und wenn die Vortragenden danach ausgesucht werden, für welchen Anbieter sie Referenzkunde sind, bleibt es nicht aus, dass häufig ein werblicher Effekt im Vortrag mitschwingt. Dennoch kann man davon ausgehen, dass sich keine Führungskraft eines Anwenders zu falschen Aussagen verleiten lässt, eher schon wird mal eine Einladung zum Vortrag abgelehnt. Dennoch wird man als Zuhörer gut beraten sein, genau auf die Zwischentöne zu achten. Warum ist das überhaupt erwähnenswert? Weil die Erfahrungsberichte der Anwender zwar von sehr unterschiedlichen Voraussetzungen ausgehen, aber doch in der Tendenz darin einheitlich sind, dass es gute Erfahrungen mit allen Anbietern und ihren Produkten gibt. Will man also Unterschiede, mögliche Probleme und Entscheidungsrelevantes heraushören, wird man auch verstehen müssen, wie ein Anwenderunternehmen die IT anpackt und sich selbst organisiert. Gerade daraus kann man direkt (z. B. aus vielen konkreten Empfehlungen) und indirekt (aus guten und weniger guten Beispielen) lernen. Hierin liegt ein besonderer Wert einer Veranstaltung wie der ImmoCom. Es kommt ein Mosaik von Erfahrungen zusammen. Die Informationen sind so vielfältig, dass es keinen Sinn macht, sie auch nur ansatzweise hier zusammenzufassen.

Zweitens hat sich auf der ImmoCom 06 gezeigt, dass sich die IT-Systeme immer besser

in Gruppen einteilen und den Anwenderbedarfen zuordnen lassen. Schon lange wird zwischen den Systemen für Hausverwalter und kleinen Bestandsverwaltern einerseits und typischen Wohnungsgenossenschaften und mittelgroßen Wohnungsgesellschaften andererseits unterschieden. Nun aber wird deutlicher, dass die SAP-basierten Produkte (Blue Eagle von Aareon, Promos.GT von PROMOS consult, Ricasa von SBI, WISrunEasy von Wiscore) für den gehobenen Bedarf eher größerer Wohnungsunternehmen geeignet sind, die eine Software auf ihre Geschäftsprozesse und Controlling-Anforderungen anpassen wollen und dafür auch bereit sind, erhebliche Investitionen in eigene Mitarbeiter- und Beratertage zu tätigen. Dabei wird im Einführungsprojekt (durch „Customizing“ und Zusatzentwicklungen) aus der Standardsoftware von SAP ein Zuschnitt auf das Unternehmen. Es macht dann auch keinen Sinn mehr, wie bei GES von einer ASP-Lösung zu reden, die eine einheitliche Standardsoftware für alle Kunden voraussetzt. Denn jede maßgeschneiderte Unternehmenslösung ist individuell, auch wenn sie für den Kunden weitgehend Release-sicher eingesetzt wird. Bei den anderen, schon überwiegend ausgereiften Standardsystemen für die Wohnungswirtschaft (wie z. B. immotion von GAP, FIOsoft von GIMAS-FIOSOFT, wodis von Aareon – bis Oktober von Techem IT-Services – oder wowi c/s von ESS u. a. m.) wird eher von Einführungsprojekten als von Customizing gesprochen. Auch diese Produkte lassen sich an die Unternehmensprozesse anpassen, aber doch in geringerem Umfang als die zuvor genannten, die auf SAP aufbauen. Der Aareon fällt es nun, da sie in beiden Bereichen ein zukunftsfähiges Produkt anbietet (nämlich den Blue Eagle und wodis), leichter, in dieser Weise zu argumentieren. Auf der ImmoCom 06 war der Anfang davon schon deutlich zu spüren.

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