

Hörings EDV-Welt

# Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme im Vergleich

HMC-Marktbericht 2007 – die jährliche Bestandsaufnahme und Entscheidungshilfe. Wie auch in den vorangegangenen Jahren zeigte sich der Markt der wohnungswirtschaftlichen DV-Systeme im Jahr 2006 ziemlich stabil. Keine wesentlichen Veränderungen der Marktanteile, kein Einbruch eines Systems oder eines Anbieters. Stattdessen eine leichte Zunahme der Anbieter (von 22 auf 26), die sich im HMC-Marktbericht präsentieren und dem Wettbewerb stellen. Auch der Wechsel des Systems wodis von der Techem zur Aareon AG ist für die Anwender nicht beunruhigend, sondern eher eine stabile Perspektive. Zur gleichen Bewertung wird man vermutlich bzgl. der Übernahme des Systems „inhouse.“ (bis Ende 2006 Produkt der CSO) durch die ESS AG kommen.

Vergleicht man die von den Anbietern genannten Kundenzahlen über die letzten Jahre, so zeigen einige kleinere Anbieter ein leichtes Wachstum, andere dagegen, insbesondere die größeren, legen nicht oder unwesentlich zu. Möglicherweise sind sie jetzt bei den Zahlen angekommen, die sie schon vorher vorgaben, erreicht zu haben. Alle Anbieter äußern sich aber zufrieden mit ihrer Entwicklung. Handelt es sich also um ein Null-Summen-Spiel, bei dem alle in diesem begrenzten Markt reihum neue Kunden voneinander gewinnen? Das war schon lange so, und es besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass es auch so bleibt. Die Anbieter-Wechselrate, also der Prozentsatz der Wohnungsunternehmen, die zu einem neuen Anbieter wechseln, ist nicht sehr hoch. Viele Unternehmen entscheiden sich beispielsweise, bei Aareon oder bei GAP zu bleiben und dabei jeweils auf ein moderneres Produkt zu setzen. Die Wahrscheinlichkeit eines solchen Vorgehens hat sich noch erhöht, seitdem Aareon

den Zeitdruck von ihren zahlreichen GES- und WohnData-Kunden genommen hat und nun viel Zeit und Gelegenheiten hat, ihre Kunden von einer langfristigen strategischen Kooperation zu überzeugen. Das sind zwar keine guten Aussichten für neue oder für ehrgeizige, etablierte Anbieter, aber sie werden sich nicht den Optimismus rauben lassen, der in einem solchen Markt nun mal nötig ist, um zu bestehen. Über folgende Neuzugänge im HMC-Marktbericht ist zu berichten.

Unter den SAP-Partnern ist die Fa. SBI-Ruhr aus Gelsenkirchen nun im HMC-Marktbericht vertreten. Sie ist vor über zehn Jahren bei einem Outsourcing mit Siemens als Ruhrformatik entstanden und hat sich als ein typischer Projektanbieter und Outsourcing-Partner für eher größere Kunden ab etwa 10.000 Wohnungen aufwärts etabliert. Der Teilmarkt der SAP-Partner nimmt weiter zu. In diesem Jahr zwar noch nicht im HMC-Marktbericht vertreten, aber als Newcomer in diesem Markt

präsent ist die COMLINE AG. Sie versteht sich in erster Linie als Systemintegrator und Lösungsarchitekt. Durch Integration bewährter, SAP-basierter Teillösungen verschiedener Anbieter für einzelne wohnungswirtschaftliche Geschäftsprozesse, wie z. B. Handwerkerportale, Interessentenverwaltung oder Mobile Services zur Wohnungsabnahme, kommen auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Templates zum Einsatz. Dieser Architekturansatz erstreckt sich nicht nur auf die Gestaltung der SAP-Lösung, sondern auch auf die zum Einsatz kommende Hardware-Plattform, den Betrieb der Gesamtlösung als Inhouse-, Outsourcing- oder Remotevariante sowie auf Projectservices oder den Einsatz von System- und Infrastruktursoftware. Als richtiger Newcomer im Markt präsentiert sich die Fa. AGOsol GmbH, Löhne, im neuen HMC-Marktbericht. Sie stellt eine ganz neue wohnungswirtschaftliche Lösung auf der Basis Microsoft Dynamics Nav (Navision) vor. Noch hat sie erst einen Kunden, aber für Interessenten an maßgeschneiderten Pilotprojekten mag auch ein solcher Anbieter lohnend sein. Nicht neu am Markt, aber im HMC-Marktbericht ist die Fa. ALCO Computer-Dienstleistungs GmbH, Hamburg. Sie bietet ihr System ALCO HOUSE primär für Hausverwaltungen an, wobei – wie bei manchen anderen – die Grenzen nach oben offen und herauszufinden sind. Die vergleichenden Auswertungen werden die Schwerpunkte und die Leistungsfähigkeit darlegen. Ebenfalls nicht neu, aber nach einer Pause wieder im HMC-Marktbericht vertreten, ist die Fa. GiT – Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH, Gelsenkirchen, mit ihrem System INTEGRA. GiT hat Erfolge im Bereich der Fondsverwaltungen und der Gewerbeimmobilien, bei Banken, Versicherungen, Verwalter, kommunalen Gesellschaften u. a. vorzuweisen, und sie bietet damit ein interessantes Produkt auch für die klassische Wohnungswirtschaft an. Ein Trend, über den

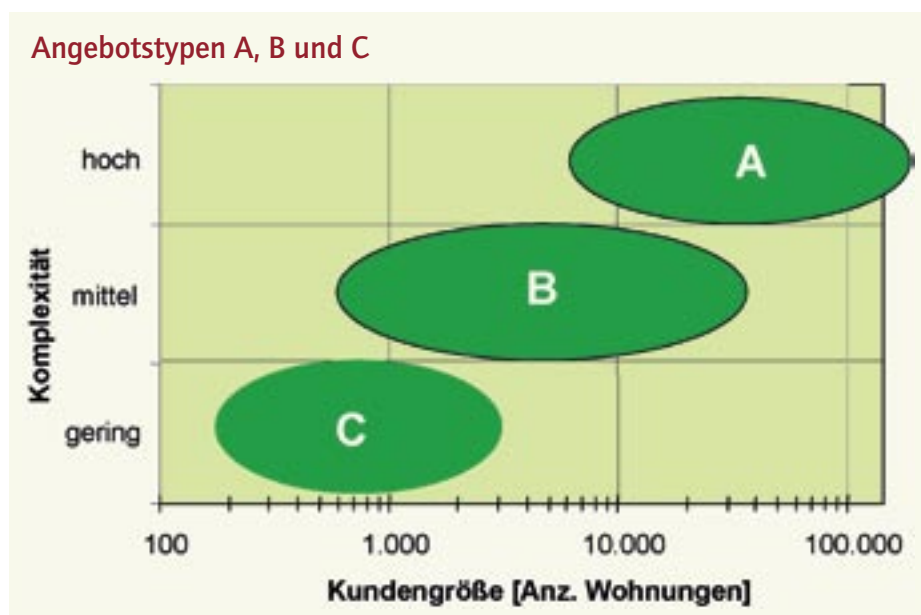


Abb. 1

bereits früher berichtet wurde, hält an: Viele Anbieter wohnungswirtschaftlicher Verwaltungssoftware kooperieren mit Herstellern spezieller und ergänzender Software, so z. B. im Bereich CRM mit FlowFact, für Controlling und Intranet-Anwendungen mit DomData, AVE u. a., für Dokumentenmanagement und Archivlösungen mit Saperion, Easy u. a.

### Typologie der Angebote

Mit der Vielfalt der Angebote ist der Wunsch gestiegen, eine Differenzierung zu finden, die das Einordnen und Auswählen erleichtert. Zu diesem Zweck haben wir eine Typisierung entwickelt, mit der die Angebote in drei Gruppen eingeordnet werden können.

**Gruppe A:** Die Standardsoftware besitzt einen hohen Funktionsumfang und kann sehr weit gehend an die individuellen Strukturen und Geschäftsprozesse des Anwenderunternehmens angepasst werden („Customizing“). Diese hohen Anforderungen sind typisch für große Unternehmen, die vielfältige Prozesse und situative Bedingungen aufweisen. Beispiele hierfür sind regional unterschiedliche Vermietungsprozesse, komplizierte Bestandsstrukturen oder Anforderungen wie Konzernrechnungslegung oder Gewerbeimmobilien mit flexiblem Flächenmanagement.

**Gruppe B:** Die Standardsoftware ist eine Komplettlösung für hohe wohnungswirtschaftliche Anforderungen. Wegen ihres erprobten Zuschnitts auf die „klassische“ Wohnungswirtschaft (Eigen- und Fremdverwaltung) muss – und kann – sie weniger an individuelle Gegebenheiten angepasst werden als die Software der Gruppe A. Im Normalfall besitzt sie keine besonderen Funktionalitäten für Gewerbeimmobilien oder Konzernabrechnungen.

**Gruppe C:** Die Standardsoftware ist auf die Anforderungen der Hausverwaltung und der Bestandsverwaltung eher kleiner Unternehmen sowie ggf. auch spezieller Immobilien (Gewerbe, Handel, Kommunen, Kirchen) ausgerichtet.

Typ	Anbieter – Produkt	Kunden Deutschl. Anz.	Anzahl Verw.-E*) .000	Anteil Kunden %	Anteil Verw.-E*) %	Verw.-E je Kunde Anz.
A	Aareon – Blue Eagle**)	50	1.000	42,7%	57,6%	20.000
	Wiscore – WIS RunEasy	29	180	24,8%	10,4%	6.207
	PROMOS – PROMOS.GT	24	377	20,5%	21,7%	15.708
	SBI-Ruhr – Ricasa	14	179	12,0%	10,3%	12.786
	<b>Gesamt</b>	<b>117</b>	<b>1.736</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>14.838</b>
B	Aareon – GES, WD **)	1.550	5.500	51,7%	47,2%	3.548
	GAP-Group – immotion u.a.	520	1.790	17,3%	15,4%	3.442
	Aareon – wodis	350	1.100	11,7%	9,4%	3.143
	ESS – Wowi c/s	316	2.228	10,5%	19,1%	7.051
	GIMAS-FIOsoft – FIOsoft	61	132	2,0%	1,1%	2.164
	Kirchhof – PROWOH **)	50	400	1,7%	3,4%	8.000
	DKB-IT – DKB@win	50	78	1,7%	0,7%	1.560
	mse – RELion **)	35	160	1,2%	1,4%	4.571
	isM – inHAUS	25	30	0,8%	0,3%	1.200
	SIGOTRON – ImmoVISION ***)	23	122	0,8%	1,1%	5.321
	INPUT-IT – Hausplus	17	110	0,6%	0,9%	6.471
	AGOsol – RealWoWi	1	3	0,0%	0,0%	3.000
<b>Gesamt</b>	<b>2.998</b>	<b>11.653</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.887</b>	
C	DOMUS – DOMUS 4000 **)	4.030	1.984	43,1%	25,0%	492
	CSI – PowerHaus **)	1.600	2.225	17,1%	28,1%	1.391
	Nemetschek – CREM **)	1.321	1.450	14,1%	18,3%	1.098
	UTS – Karthago	590	692	6,3%	8,7%	1.173
	GFAD – HausSoft	575	486	6,2%	6,1%	845
	GiT – INTEGRA ****)	400	400	4,3%	5,0%	1.000
	Zülow – ZHAUS	370	151	4,0%	1,9%	407
	HAWOBE – HV3000	208	334	2,2%	4,2%	1.606
	CSO – inhouse.	141	92	1,5%	1,2%	653
	ALCO – ALCO House	66	70	0,7%	0,9%	1.061
	Sommer – Capitol **)	50	50	0,5%	0,6%	1.000
	<b>Gesamt</b>	<b>9.351</b>	<b>7.934</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>848</b>

\*) Nur Wohnungen und Gewerbe ohne Garagen oder sonstige; \*\*) Einige Angaben wurden von HMC geschätzt  
 \*\*\*) Werte für Deutschland (Anzahl VE anteilig berechnet); \*\*\*\*) Werte von 2005 übernommen (mangels neuer Angaben)

Tabelle 1

Eine weitere wichtige Unterscheidung lässt sich anhand der Unternehmensgrößen der Kunden vornehmen. Typischerweise ist die Software der Gruppe A eher auf große und die der Gruppe C eher auf kleine Unternehmen ausgerichtet. Der Zielmarkt der Gruppe B befindet sich dazwischen. Bei großen Unternehmen lohnt sich das Regeln und Automatisieren auch von komplizierten Verarbeitungsfällen, die in einem kleinen Unternehmen mit wenigen Transaktionen eher manuell durchgeführt würden. Wie bei den meisten Typisierungen kann auch hier nicht eine scharfe Trennung zwischen den Gruppen, wohl aber eine Schwerpunktbildung vollzogen werden. Viele Fähigkeiten der Softwareprodukte mögen bei al-

len Gruppen vorhanden sein, aber es gibt Schwerpunkte, die eine Gruppeneinordnung ermöglichen. Zur Veranschaulichung dieser Typisierung werden die Gruppen in Abbildung 1 in einem Diagramm aufgetragen, das die Komplexitätsstufen über der Unternehmensgröße (in logarithmischer Scala) abbildet. Selbstverständlich sind die Felder der Gruppen als Schwerpunkte zu verstehen. Die Grenzen und Übergänge sind fließend.

### Angebots-Typisierung

Bei der Zuordnung der Softwareprodukte zu den Typengruppen A, B und C treten Besonderheiten auf. Die Produkte GES und WohnData der Aareon gehören nach der ge-

Anbieter	System	Anschrift	Telefon und E-Mail
Aareon AG	Blue Eagle (Basis mySAP ERP) GES, WohnData	Im Münchfeld 1-5 55122 Mainz	T: 06131 301-0 oder 08000 AAREON M: info@aareon.com
Aareon Wodis GmbH	wodis	Am Uhlenhorst 1 44225 Dortmund	T: 0231 7751-120 M: info@wodis.de
AGOsol GmbH & Co. KG	RealWoWi (Basis Microsoft Dynamics Nav)	Gewerbestraße 25 32584 Löhne	T: 05731 7804-20 M: jan.ottensmeyer@agosol.de
ALCO Computer Dienstleistungs GmbH	ALCO House	Rahlstedter Straße 73-75 22149 Hamburg	T: 040 67366-220 M: vertrieb@alco-immobilien.de
CSI Computer und Software Ingenieur-Gesellschaft mbH	CSI PowerHAUS	Karlsruher Straße 11/1 70771 Leinfelden-Echterdingen	T: 0711 79962-0 M: rhammer@CSI-software.com
CSO Hardware-Vertriebs- und Software-Entwicklungs-GmbH	Inhouse.	Stollbergstraße 7 80539 München	T: 089 290083-0 M: cso@cso-inhouse.de
DKB IT-Services GmbH	DKB@win (Basis mySAP ERP)	Jägerallee 23 14469 Potsdam	T: 0331 2904300 M: Brigitte.Schoene@dkb-it-services.de
DOMUS Software AG	DOMUS 4000, DOMUS Objektmanagement	Otto-Hahn-Straße 4 85521 Ottobrunn	T: 089 660861-83 M: info@domus-software.de
ESS EDV-Software-Service AG	WOWI c/s	Büscherheider Ring 6 32361 Preußisch Oldendorf	T: 05742 9310-0 M: Silz@ess-ag.de
GAP Group	immotion	Neidenburgerstraße 24 28207 Bremen	T: 0421 49134422 M: tjacobsen@gap-group.de
GFAD Systemhaus AG	HausSoft für Windows	Hüttenstraße 34/35 10553 Berlin	T: 030 2691111 M: info@gfad.de
GIMAS-FIOSOFT GmbH	FIOSoft und GLIS Manager	Lerchenkamp 11 31137 Hildesheim	T: 05121 2829360 und 0341 900430 M: H.Heinemann@Gimas-Fiosoft.de N.Schulmann@Gimas-Fiosoft.de
GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH	INTEGRA	Ludwig-Erhard-Straße 3 45981 Gelsenkirchen	T: 0209 7090300 M: Hans-Juergen.Wolff@git.de
HAWOBE Hanseatische Beratungsgesellschaft für die Wohnungswirtschaft mbH	HV 3000	Wendenstraße 331-333 20537 Hamburg	T: 040 257341 M: hpm1@hawobe.de
INPUT-IT AG	Hausplus	Fanny-Zobel-Straße 7 12435 Berlin	T: 030 202168 06 M: info@input-it.de
isM – integral systemtechnik GmbH	inHAUS (Basis proALPHA)	Steinfeldstraße 4 39179 Barleben	T: 039203 966 0 M: Schreiber@isMsystem.de
G. Kirchhof GmbH	KIRCHHOF PROWOH®	Graf-Adolf-Straße 25 40215 Düsseldorf	T: 0211 38467-0 M: info@kirchhof.de
mse Gruppe	RELion (Basis Microsoft Dynamics Nav)	Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg	T: 0821 450412-0 M: Hubert.Tanzer@mse-augsburg.de
Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co. KG	CREM, iXHaus	Stadionring 32 40878 Ratingen	T: 02102 9105200 M: Holger.Leibling@crem-solutions.de
PROMOS consult GmbH & Co. KG	PROMOS.GT (Basis mySAP ERP)	Rungestraße 19 10179 Berlin	T: 030 2431170 M: vertrieb-office@promos-consult.de
SBI-Ruhr – Services for Business IT Ruhr GmbH	Ricasa (Basis mySAP ERP)	Bruchstraße 5 45883 Gelsenkirchen	T: 0209 9456 7280 M: ralf.kuntschke@sbi-ruhr.de
SIGOTRON Deutschland GmbH	ImmoVISION Pro	Industriestraße 2a 82110 München-Germering	T: 089 84057470 M: thomas.lehmann@sigotron.com
Sommer Informatik GmbH	Capitol 2005 für SAP Business One	Sepp-Heindl-Straße 5 83026 Rosenheim	T : 08031 24881 M: info@sommer-informatik
UTS innovative Software-systeme GmbH	Karthago 2000	Saliering 47-53 50677 Köln	T: 0221 36799-0 M: info@uts.de
Wiscore GmbH	WIS RunEasy (Basis mySAP ERP)	Springorumallee 2 44795 Bochum	T: 0234 7092-101 M: info@wiscore.de
Zülow-Software und Computer GmbH	ZHAUS	Weinbergstraße 20 17268 Templin	T: 03987 2053-0 M: info@zuelow-software.de

Tabelle 2: Verzeichnis der Anbieter im HMC-Marktbericht

gebenen Definition in die Gruppe B. Beide Systeme werden aber auch (noch) bei sehr großen Unternehmen eingesetzt. Die zweite Besonderheit betrifft die Einsatzmöglichkeiten der SAP-basierten Angebote. Sie gehören per definitionem in die Gruppe A. Anders als in Abbildung dargestellt, ist es aber auch denkbar, eine Ausprägung der Software für kleinere Unternehmen zuzuschneiden. Diese Strategie wird gegenwärtig von der DKB IT-Services GmbH umgesetzt, wobei bewusst nicht das volle Funktionsspektrum und die vielfältigen Anpassungsmöglichkeiten ausgereizt werden. Dieser Ansatz wird deshalb der Gruppe B zugeordnet. Die Tabelle 1 zeigt die Zuordnung der Software-Angebote zu den Typengruppen. Die Marktanteile werden nach Anzahl Kunden und nach Verwaltungseinheiten (nur Wohnungen und Gewerbeeinheiten) dargestellt.

### Angebote nach Typengruppen mit Marktanteilen

Die Werte in der Tabelle basieren – mit wenigen Ausnahmen – auf den Herstellerangaben zum HMC-Marktreport. Auch wenn

einige Angaben als geschönt erscheinen, wurden sie nicht durch eine Vermutung ersetzt. Die Summen der Verwaltungseinheiten sind höher als erwartet. Dies mag wenigstens zum Teil mit Überschneidungen erklärt werden, wenn mehr als ein Produkt im Unternehmen ist (z. B. für Bestands- und für Fremdverwaltung).

### Entscheidungshilfe

Die Einteilung in die Typengruppen A, B und C mag schon eine Orientierungshilfe sein, um die Suche nach einem passenden System einzugrenzen. Sie sollte aber nicht zu einer oberflächlichen Entscheidung verführen. Denn die Leistungsprofile sind nicht scharf abgegrenzt zwischen den Typengruppen, und die Auswahl innerhalb einer Gruppe sollte nicht nur nach den hier vorgelegten Marktzahlen und Werbeaussagen oder Vorführungen getroffen werden. Als fundierte Entscheidungshilfe wurde der HMC-Marktreport mit seinem Kriterienkatalog und der Anbieterdatenbank auch in diesem Jahr wieder gründlich überarbeitet. Der Katalog der Entscheidungskriterien wurde weiter präzisiert, bereinigt und

zugleich von 1.667 auf 1.976 Fragen erweitert. Die entsprechenden Anbieterangaben konnten weiteren Plausibilitätsprüfungen und Angebotsauswertungen unterzogen werden. Mit diesem Werkzeug ist jeder in der Lage, ein unternehmensspezifisches Anforderungsprofil innerhalb kurzer Zeit zu erstellen und dann sofort auszuwerten, welcher Anbieter diesem am besten entspricht. Selbst wenn dann mehrere Anbieter die Anforderungen weitgehend erfüllen, lassen sich die konkreten Fragen dazu verwenden, die Unterschiede bei praktischen Vorführungen und Softwaretests zu überprüfen. Bei formalen Auswahlprozessen hat es sich als besonders zweckmäßig herausgestellt, den Fragenkatalog als verbindlichen Leistungskatalog für die Ausschreibung und anschließend für den Vertrag einzusetzen. Gerade wenn Softwarehersteller damit werben, flexibel zu sein und auf die Kundenwünsche vollständig eingehen zu können, ist es notwendig, den Leistungskatalog so präzise wie möglich zu vereinbaren.

---

*Klaus Höring*  
[www.hmc-cp.de](http://www.hmc-cp.de)