

Hörings Marktreport 2009

# IT-Wettbewerb trägt Früchte: Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2009

Zum achten Mal ist der jährlich erscheinende HMC-Marktreport wohnungswirtschaftliche DV-Systeme mit der computergestützten Entscheidungshilfe fertig gestellt worden. In diesem Jahr zeigen sich deutliche Trends und Veränderungen. Über einige Neuigkeiten berichten wir hier etwas ausführlicher, um die Bedeutung für Wohnungsunternehmen darzustellen. Im letzten Jahr wurde an dieser Stelle behauptet: „Langfristig gesehen werden nur diejenigen Produkte überleben, die auf einer modernen Softwaretechnologie aufbauen. Diesen Aspekt wird man bei einer Auswahlentscheidung ebenso zu berücksichtigen haben wie die wirtschaftliche Stärke, Sicherheit und Service-Orientierung des Anbieters.“ In diesem Jahr sehen wir zunehmend moderne Softwaretechnologie.

Ganz eindeutig hat sich der Weltmarktführer für betriebliche Verwaltungssoftware – SAP – in der Wohnungswirtschaft etabliert. Er ist mittlerweile selbst und insbesondere mit acht Partnern (Aareon, Comline, DKB-Gruppe, IBM Deutschland, immologis, Promos Consult, Siemens und Wiscore) als Anbieter vertreten. Und auf der anderen Seite rüsten die etablierten Anbieter „mittelständischer Softwarelösungen“ auf, wobei sie an Funktionalität und Technologie zulegen und sich damit immer mehr von den „Verwalterlösungen“ abgrenzen.

Fast gibt es so etwas wie einen „SAP-Markt“ für sich. Wer für sich die Grundsatzentscheidung getroffen hat, dass die zukünftige ERP-Lösung auf SAP basieren soll, der hat immer noch eine stattliche Auswahl an Anbietern, die gerade in dieser Zeit hart um jeden Kunden kämpfen. Dies kann sehr wohl zum Vorteil der Kunden gereichen, jedoch wird die Auswahl immer schwerer. Denn die Angebote nähern sich an, und man muss schon sehr ins Detail schauen, um die Vor- und Nachteile der Angebote auszumachen. Noch im letzten Jahr konnte man davon ausgehen, dass zumindest Aareon mit dem Blue Eagle ein besonderes Produkt anbietet, das mit erheblichem Aufwand und unter Mitwirkung der Aareon-Kunden auf die Belange der Wohnungswirtschaft zugeschnitten worden war. Allerdings geschah dies mit der einschränkenden Besonderheit, dass der SAP-Programmcodex modifiziert wurde, was die Abhängigkeit der Kunden von Aareon und den Aufwand bei Updates vergrößerte.

Nun ist Aareon auf die Strategie anderer SAP-Systemhäuser eingeschwenkt, als Basis ein unmodifiziertes SAP anzubieten, dem Anpassungen und Einstellungen (Templates) sowie zusätzliche, kompatible Soft-

waremodule (Best Practices) hinzugefügt werden können. Damit schwindet ein Unterschied, der von vielen als strategisch und bedeutsam eingeschätzt wurde. Große Wohnungsunternehmen werden das begrüßen, weil sie ohnehin eine individuelle Lösung suchen, für kleinere bedeutet es aber das Aus für ein ASP-Angebot (wie GES), bei dem es einen festen Zuschnitt gibt, womit sich der Einführungsaufwand reduzieren lässt. Eine derartige Lösung wird noch weiterhin von der DKB-Gruppe angeboten, die sich darauf spezialisiert hat.

Und wie differenziert sich der SAP-Markt in Zukunft? Die grundlegende Funktionalität der Angebote ist sehr ähnlich, nämlich SAP. Aber die Oberflächen können von unterschiedlicher Ergonomie sein und die Zusatzangebote (Beraterlösungen wie zum Beispiel Handwerkerkopplung, Versicherungsportale, Vertriebsmodule und Liquiditätsplanung) werden eine immer wichtigere Rolle bei der Auswahl spielen. Auch die Dienstleistungen bei der Einführung und während des Betriebs (Anwendungsberatung und RZ-Outsourcing) unterscheiden sich wie bei jedem Dienstleistungsgeschäft in Qualität und Preis. Man darf gespannt sein, welche Angebote so große Häuser wie IBM und Siemens oder die kleineren und mittleren Systemhäuser im Wettbewerb unterbreiten werden.

So wie SAP in den vergangenen Jahren enorme Veränderungen an der technologischen Basis vollzogen hat, so ist der weltweite Fortschritt in Basistechnologien (etwa Internet und Entwicklungsplattformen) eine Herausforderung auch für die anderen Softwarehäuser. Die GAP-Group hat schon vor ein paar Jahren die neue Software „imotion“ vorgestellt, die in zunehmendem Umfang eingesetzt wird.

Aareon zeigt für wodis in diesem Jahr einen Sprung in die Zukunft und auch ESS hat gerade wesentliche Neuerungen für wovic/s vorgestellt. Microsoft entwickelt für die „Navision“-basierten Produkte die Basis weiter und noch mehr: Mit der Plattform „.NET“ legt Microsoft eine grundlegende Softwaretechnologie vor, auf die viele Softwarehäuser setzen werden (müssen). Die Softwareproduzenten werden profitieren von einfacherer und schnellerer Entwicklung und der Möglichkeit, viele nützliche Komponenten auf einem riesigen Markt hinzuzukaufen.

Auf dem diesjährigen Kongress in Garmisch hat Aareon Ende Mai die strategische Richtung des Produktes wovic/s vorgestellt. In einem großen Entwicklungsschritt wurde Wodis vollständig auf die Plattform .NET portiert, ohne dass die Anwender dadurch einen nennenswerten Umstellungsaufwand haben. Diese neue Version Wodis 4.5 hat bereits ihren Test bei Pilotkunden bestanden. Alle anderen erhalten die neue Version als normales Release nach Abschluss der Praxistests noch in 2009. Alle Kunden sind damit in gleicher Weise vorbereitet für die neue Produktgeneration Wodis Sigma. Bereits jetzt konnte man auf dem Kongress in Garmisch einen Blick ins Labor von Wodis Sigma werfen und verschiedene Funktionen in neuer Oberfläche und ohne die alten Modul-Grenzen sehen. Das Produkt ist bereits entwickelt und wird in den nächsten Monaten getestet, um im nächsten Jahr ausgeliefert zu werden.

Die praktischen Vorteile für Wohnungsunternehmen liegen in erhöhter Zukunftssicherheit bei gebliebener Funktionalität, die nun schneller und besser ausgebaut und mit moderner Benutzeroberfläche (beispielsweise Navigationsleiste und Tabellenstruk-

turen) dargestellt werden kann. Anwender erhalten die Möglichkeit, Auswertungen und Workflows mit Hilfe eines Prozessassistenten flexibel zu gestalten und bedarfsgerechte Lösungen für die Kundenbetreuung einzuführen. Die Entwicklung geht in Richtung moderner Service-Architektur und der automatischen Integration von Internet- und Portaltechnologien (zum Beispiel Mareon). Mit der MS-Outlook-Integration fügt sich Wodis Sigma in die vorhandene Infrastruktur der Wohnungsunternehmen ein, und mit integrierten Management-Dash-Boards wird der Entscheider zukünftig noch besser unterstützt. Wodis Sigma wird also eine echte und zukunftsfähige Alternative zu SAP-Lösungen sein. Wohnungsunternehmen werden für sich grundsätzlich entscheiden können, auf welcher Plattform sie in Zukunft arbeiten wollen.

Aber sie haben noch mehr Auswahl, denn auch die anderen Anbieter zeigen sich in Form. Die Firma ESS AG hat erst kürzlich auf ihrem Kongress in Steinhude eine Reihe von Entwicklungen vorgestellt, die den Aufbruch in Richtung .NET und eine neue Softwarearchitektur (SOA) erkennen lassen.

Damit sind verbesserte Benutzeroberflächen und „Cockpits“ für Analysen möglich. Der neue Applikationsserver gestattet einen verbesserten Zugriff von Microsoft Office auf die Datenbank oder eine sehr flexible und schnelle Datenanalyse über den gesamten Datenbestand (mit dem neuen wowi c/s Analyzer). Über Schnittstellen lassen sich wichtige Produkte wie die integrierte Heizkostenabrechnung von ista, die neue wowi c/s Handwerkerkopplung oder das internetbasierte Interessentenmanagement (von ImmoSolve) anbinden.

In den letzten Jahren wurde immer wieder kritisiert, dass jüngere Softwareanbieter noch nicht die ausreichende funktionale Reife erlangt hätten. In diesem Jahr scheint msc mit dem auf Microsoft Dynamics Nav basierenden Produkt RELion einen wesentlichen Schritt vorwärts gemacht zu haben und auch wesentlich mehr Referenzkunden nennen zu können. Auf derselben Microsoft-Plattform gibt es ein zweites Produkt für die Wohnungswirtschaft, das im vergangenen Jahr den Eigentümer gewechselt hat und nun von der Firma Varys, Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH aus Jena

unter der Bezeichnung „Varyhome“ angeboten wird. An dieser Stelle können nicht alle der vielen Entwicklungsfortschritte in den wohnungswirtschaftlichen Softwareprodukten aufgeführt werden. Die Tabelle vermittelt einen Überblick über das Systemangebot im HMC-Marktreport 2009. Der spürbare Aufbruch sollte an einigen Beispielen aufgezeigt werden. Er ist die Konsequenz aus dem anhaltenden oder sogar steigenden Kampf um Kunden und Marktanteile in einem Verdrängungswettbewerb. Dem Kunden kann das zum Vorteil gereichen, wenn er seine Chancen wahrnimmt. Der Wettbewerb wird aber auch für viele Kunden immer undurchsichtiger, die Entscheidungsfindung immer schwerer. Dies ermutigt, den HMC-Marktreport wohnungswirtschaftliche DV-Systeme fortzusetzen und als Instrument zur Entscheidungsfindung laufend auszubauen.

Mit diesem Werkzeug ist jedes Wohnungsunternehmen in der Lage, ein unternehmensspezifisches Anforderungsprofil innerhalb kurzer Zeit zu erstellen und dann sofort auszuwerten, welcher Anbieter seinen Anforderungen am besten entspricht. Diese ▶

**Übersicht über die wohnungswirtschaftlichen Softwareprodukte im HMC-Marktreport 2009**

Anbieter	System	Anschrift	Telefon und E-Mail	Anzahl Kunden Tsd. Verw.-Einh.
Aareon AG	Blue Eagle (Basis SAP ERP 6.0) GES, WohnData und Wodis	Im Münchfeld 1-5 55122 Mainz	T: 06131/301-0 oder 08000 AAREON M: info@aareon.com	K: 100 / VE: 500 K: 1.300 / VE: 4.700 K: 380 / VE: 1.200
Comline Computer & Softwarelösungen AG	SAP ERP 6.0	Heselerstraße 28 22453 Hamburg	T: 040 51121 0 M: info@comlineag.de	K: 1 VE: 70
DKB IT-Services GmbH	DKB@win (Basis SAP ERP)	Jägerallee 23 14469 Potsdam	T: 0331 290 4300 M: Brigitte.Schoene@dkb-it-services.de	K: 67 VE: 117
ESN realis GmbH	Realis	Universitätsstraße 140 44799 Bochum	T: 0234 97133 0 M: info@esn-realis.de	K: 13 VE: 200
ESS EDV-Software-Service AG	WOWI c/s	Büscherheider Ring 6 32361 Preußisch Oldendorf	T: 05742 9310-0 M: Forke@ess-ag.de	K: 230 VE: 736
ESS inhouse GmbH München	inhouse.	Büscherheider Ring 6 32361 Preußisch Oldendorf	T: 089 3 88 88 46-12 M: Michael. Amstein@ess-inhouse.de	K: 147 VE: 72
GAP Group	Immotion	Neidenburgerstraße 24 28207 Bremen	T: 0421 49134422 M: jacobson@gap-group.de	K: 510 VE: 1.790
IBM Deutschland GmbH	IBM Express Solutions für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft	Pascalstraße 100 70569 Stuttgart	T: 040 6389 4752 M: Harald.Welke@de.ibm.com	K: k. A. VE: k. A.
immologis GmbH	SAP RE-FLEX	Karthäuser Straße 7-9 34117 Kassel	T: 0561 574317 0 M: s.doering@immologis.de	K: 13 VE: 125
INPUT-IT AG	Hausplus	Fanny-Zobel-Straße 7 12435 Berlin	T: 030 212168 06 M: info@input-it.de	K: 90 VE: 252
mse RELion GmbH	RELion (Basis Microsoft Dynamics Nav)	Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg	T: 0821 450412-0 M: Vertrieb@mse-gruppe.de	K: 66 VE: 200
Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co. KG	iX-Haus	Stadionring 32 40878 Ratingen	T: 02102 5546 260 M: HLeibling@crem-solutions.de	K: 1.348 VE: 2.000
PROMOS consult GmbH	Branchenlösung PRO-MOS.GT (Basis SAP ERP 6.0)	Rungestraße 19 10179 Berlin	T: 030 243117 0 M: marketing@promos-consult.de	K: 20 VE: 302
SAP AG	SAP Real Estate Management (RE-FX)	Dietmar-Hopp-Allee 16 69190 Walldorf	T: 06227 7 65318 M: Marco.Hofmann@sap.com	K: k. A. VE: k. A.
Siemens IT Dienstleistung und Beratung	Ricasa (Basis SAP ERP 6.0)	Bruchstraße 5 45883 Gelsenkirchen	T: 0209 9456 7280 M: ralf.kuntschke@siemens.com	K: 14 VE: 179
SIGOTRON Deutschland GmbH	ImmoVISION Pro	Industriestraße 2a 82110 München-Germering	T: 089 84057 470 M: info@sigotron.ch	K: 280 VE: 1.490
Sommer Informatik GmbH	Capitol Classic	Sepp-Heindl-Straße 5 83026 Rosenheim	T : 08031 24881 M: info@sommer-informatik	K: 650 VE: k. A.
varys. Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH	Varyhome Advanced management Edition (Basis Microsoft Dynamics Nav)	Rudolstädter Straße 39 07745 Jena	T: 03641 3564 0 M: Joerg.Wiesener@varys.de	K: k. A. VE: k. A.
Wiscore GmbH	WIS RunEasy (Basis mySAP ERP)	Springorumallee 2 44795 Bochum	T: 0234 7092 101 M: info@wiscore.de	K: 27 VE: 180
Zülow-Software und Computer GmbH	ZHAUS-Profi	Friedrich-Engels-Straße 15 17268 Templin / Uckermark	T: 03987 2053 0 M: info@zuelow-software.de	K: 380 VE: 200

Analyse kommt in jedem Unternehmen zu einem anderen Ergebnis, denn die Anforderungen unterscheiden sich von einem Unternehmen zum anderen. 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  
HMC – HÖRING MANAGEMENT CONSULTING  
www.hmc-cp.de*