

Interview mit dem Geschäftsführer der AGOsol GmbH & Co. KG, Jan Ottensmeyer

## Ein Newcomer unter den wohnungswirtschaftlichen Software-Lösungen hat viel Mut

Im Rahmen der EDV-Kolumne wollen wir Ihnen in loser Folge Neuigkeiten auf dem Markt der wohnungswirtschaftlichen Software-Lösungen vorstellen. Um die Informationen authentisch zu belassen und die Firmenaussagen kritisch zu hinterfragen, haben wir die Form des Interviews gewählt. Wir beginnen die Serie mit einem jungen Unternehmen, das sich auf den Weg begeben hat, basierend auf der Software Microsoft Dynamics NAV (Navision) ein neues Produkt zu entwickeln und zu vermarkten. Das neue Produkt RealWoWi befindet sich in diesem Jahr zum ersten Mal im HMC-Marktreport wohnungswirtschaftliche DV-Systeme. Mit dem Geschäftsführer Jan Ottensmeyer sprach Dr. Klaus Höring.

**Herr Ottensmeyer, was begründet Ihren Mut, eine neue Software zu entwickeln, wo es doch schon mindestens 25 andere am Markt gibt und Sie erhebliche Investitionen tätigen müssen, um überhaupt ein ernsthafter Anbieter zu sein?**

**Ottensmeyer:** Durch freundschaftliche Kontakte zu langjährig in der Wohnungswirtschaft tätigen Beratern wurde mein Interesse an dieser Branche geweckt. Nach sorgfältiger Analyse der Anforderungen, die ein Wohnungswirtschaftsunternehmen zur Abbildung seiner Geschäftsvorfälle heutzutage an eine Software stellt, sahen wir die Chance, unsere moderne Software mit ihren innovativen Strukturen in diesem Marktsegment einzuführen. Außer unserem Know-how in der Gestaltung von Prozessen und deren Umsetzung in ERP-Systemen sowie der wohnungswirtschaftlichen Kompetenz unserer Partner steht uns von Microsoft – als unserem Entwicklungspartner – ein enorm leistungsfähiges und flexibles Basissystem zur Verfügung, in das wir unsere branchenspezifische Erweiterung vollständig integrieren konnten. Sie haben Recht – jedes Ergreifen einer Chance beinhaltet den Mut, auch Risiken einzugehen und Hindernisse zu überwinden. Ich bin der Überzeugung, dass wir die Fähigkeiten, Mittel und Werkzeuge haben, ein interessanter, flexibler und leistungsfähiger Partner der Wohnungswirtschaft zu sein. Wir verstehen uns hierbei nicht nur als Softwareanbieter, sondern als solider Projektbegleiter, der bereits jetzt schon ein Produkt mit vielen attraktiven Möglichkeiten der individuellen Gestaltung anbieten kann.

**Welche Software meinen Sie mit „unsere moderne Software“ und woher haben Sie Ihr Gestaltungs-Know-how?**

**Ottensmeyer:** Mit unserer modernen Software meine ich die Kombination aus dem seit Anfang dieses Jahres in der Version 5.0



Jan Ottensmeyer

um neue Wege begehen zu können. Unser Gestaltungs-Know-how resultiert aus den in vielen Implementations- und Anpassungsprojekten von ERP-Systemen in den verschiedensten Wirtschaftsbereichen gewonnenen Erfahrungen.

**Können Sie zusammenfassend sagen, welche Eigenschaften Ihres Systems aus der Sicht eines Kunden besonders herausragen?**

**Ottensmeyer:** RealWoWi ist eine branchenspezifische Erweiterung von Microsoft Dynamics NAV, einem weltweit bei mehr als 57.000 Kunden mit mehr als 1 Mio. Benutzern eingesetzten ERP-System für den Mittelstand. Unsere Branchenlösung ist nahtlos in das Gesamtsystem integriert und zeichnet sich durch logische Strukturen und eine intuitive, schnell erlernbare Bedienbarkeit aus. RealWoWi hat leistungsfähige, flexible und offene Datenstrukturen, die in der Standarddatenbank Microsoft SQL-Server gehalten werden. So können beispielsweise nicht nur beliebige Bestandsstrukturen mit all ihren Besonderheiten und Informationen bezüglich zugeordneter Instandhaltungsobjekte, Aufmaße, Garantien und Reparaturhistorie verwaltet werden. RealWoWi kann ohne zusätzliche Programmänderung vom Anwender für die Verwaltung ergänzender Informationen – z. B. Hofflächen – erweitert werden. Diese

verfügbaren Basissystem Dynamics NAV und unserer grundlegend neu konzipierten Branchenlösung, in der bewusst auch „alte Zöpfe“ abgeschnitten werden,

Informationen stehen dann für die weitere Verarbeitung in anderen Modulen z. B. in der Vermietung oder Nebenkostenabrechnung oder auch für externen Datenzugriff durch Excel, Access oder andere Auswertungsinstrumente unmittelbar zur Verfügung. Die Unterstützung der Anwender in ihrer täglichen Arbeit hat für uns oberste Priorität. So hat RealWoWi z. B. eine enge Kopplung an Microsoft Outlook, so dass Termine und Aufgaben von Mitarbeitern, Mietern oder Interessenten automatisch zwischen RealWoWi und Outlook abgeglichen werden können. Bei unserer Entwicklung haben wir insbesondere darauf geachtet, schlanke und effiziente Prozesse im Unternehmen zu fördern. Gleichzeitig ist das System so flexibel ausgelegt, dass notwendige Anpassungen an organisatorische oder gesetzliche Änderungen in kurzer Zeit erfolgen können.

**Gibt es Schnittstellen zu anderen Programmen der Wohnungswirtschaft?**

**Ottensmeyer:** Viele zur Steuerung eines Unternehmens notwendigen Module werden bereits durch Microsoft oder uns zur Verfügung gestellt. Als Beispiele seien hier die testierte Finanz-, Lohn-, Anlagenbuchhaltung, Kostenstellenrechnung, Lagerbuchführung, Schnittstellen für ELSTER oder auch die Zugriffsmöglichkeiten für das Finanzamt nach GDPdU genannt. Der offene Charakter unseres Systems ermöglicht die nahtlose Integration von Modulen anderer Microsoft-Partner, wie z. B. Bauleistungsabrechnungen mit Baulohn, Facility-Management, Abrechnung von Pflegeleistungen oder Betreutem Wohnen. Ebenso sind Schnittstellen zu Wärmemessdiensten und Vermietungsportalen vorhanden.

**Für viele Anwender sind Sicherheit und Erfahrungen eines Anbieters besonders wichtig. Wie wollen Sie den Markt ange-**

hen, wo Sie beides bisher mit erst einem Kunden noch kaum unter Beweis stellen konnten?

**Ottensmeyer:** Ich möchte das „noch kaum unter Beweis stellen konnten“ ein wenig relativieren: In der Geschichte eines jeden Unternehmens gibt es am Anfang eine Idee sowie mutige Unternehmer und Kunden, die dieser Idee und ihren Unternehmen zum Erfolg verhelfen. Unser Pilotkunde mit über 20.000 Mieteneinheiten fordert uns in allen in der Wohnungswirtschaft üblichen IT-Einsatzbereichen heraus. Dass er mit unseren Leistungen bisher sehr zufrieden ist, freut uns besonders und bestärkt uns in unserem Vorgehen. In der Partnerschaft mit Microsoft bieten wir jedem Kunden ein System, das an seine individuellen Anforderungen anpassbar ist. Wie schon im HMC-Marktreport angegeben, können wir ein besonderes Engagement neuer Kunden zur weiteren Ausprägung des Standards momentan durch Sonderkonditionen für das Einführungsprojekt honorieren und bieten ihnen damit die Chance, das System nicht nur auf die Unterstützung schlanker Prozesse in ihren Unternehmen zugeschnitten zu bekommen, sondern gleichzeitig noch einen finanziellen Vorteil aus ihrer aktiven Mitarbeit ziehen zu können.

**Mit welchem Zeitplan wollen Sie Ihr System reifen und für Kunden attraktiv werden lassen?**

**Ottensmeyer:** Jede gute Software wird weiterentwickelt, um sich ändernde Anforderungen der Kunden, des Marktes oder der Gesetzgebung zu erfüllen. Auch der Leistungsumfang von Microsoft Dynamics NAV erweitert sich seit mehr als zehn Jahren. Schon Mitte dieses Jahres konnten wir im HMC-Marktreport einen für ein so junges Produkt umfangreichen Abdeckungsgrad dokumentieren. Feinschliff und Optimierung erhält die Software aber erst durch die produktive Zusammenarbeit von Anwendern, Programmierern und Beratern der Wohnungswirtschaft. In Partnerschaft mit unseren Kunden werden wir das System daher in den nächsten Monaten entsprechend unseres Entwicklungsplans so weiterentwickeln, dass es eine größtmögliche Hilfe auf dem Weg des jeweiligen Unternehmens bietet.

**Ich wünsche Ihnen viel Erfolg! Vielen Dank für das Interview.**

Das Interview führte Dr. Klaus Höring.

Techem-Studie

## Heizenergie-Verbrauchsstudie ermittelt große Unterschiede in ostdeutschen Städten

Die Stadt Eberswalde hatte in der Heizperiode 2005/06 den niedrigsten Erdgas-Energieverbrauch in Ostdeutschland. Das ergab eine Analyse des Energiedienstleisters Techem, der zwölf Städte in den neuen Bundesländern unter die Lupe nahm. Danach verbrauchten die Eberswalder nur 111,55 Kilowattstunden (kWh) pro Quadratmeter Wohnfläche – 3,8 Prozent weniger als im Vorjahr. Eberswalde lag damit vor Leipzig (113,20 kWh/qm) und Dresden (114,58 kWh/qm). Schlusslichter oder Spitzenverbraucher in der Analyse sind die Potsdamer mit 153,79 kWh/qm und die Berliner mit 169,53 kWh/qm. Der mittlere Verbrauch aller Städte lag bei 148,6 kWh/qm.

Zwischen den einzelnen Städten gibt es große Unterschiede nicht nur beim Verbrauch, sondern auch im Verbrauchsrückgang zum Vorjahr. Während in Leipzig, Chemnitz und Erfurt der Verbrauch um über zehn Prozent sank, stagnierte er in Berlin und nahm in Halle sogar um vier Prozent zu. Bei den Heizkosten werden die Verbrauchsunterschiede besonders deutlich: Für eine 70 Quadratmeter große Wohnung mussten die Berliner mit rund 685 Euro ganze 200 Euro mehr zahlen als die Eberswalder.

Trotz des insgesamt gesunkenen Heizenergieverbrauchs sind die Heizkosten in den letzten Jahren stetig gestiegen. Techem-

Pressesprecher Stefan Lutz: „Um den Anstieg der Heizkosten erträglich zu halten, darf die Wohnungswirtschaft nicht nachlassen, energiesparende Maßnahmen zu ergreifen. Unsere Studie hat nämlich auch gezeigt, dass 20 Prozent der Gebäude 200 und mehr Kilowattstunden Erdgas für einen Quadratmeter Wohnfläche verbrauchen.“

Schnelle Abhilfe versprechen so genannte Energiesparsysteme wie ecotech. Dabei erkennen Funk-Heizkostenverteiler, wenn der Heizkessel zu viel Wärme liefert. Das System

drosselt dann automatisch die Vorlauftemperatur, ohne dass es in der Wohnung auch nur andeutungsweise kälter wird. Der Energieverbrauch geht so um bis zu zwölf Prozent zurück, wie bereits in mehreren Projektanlagen nachgewiesen wurde.

### Die Verbrauchswerte der zwölf Städte

Erdgasverbrauch 2005/2006 in zentralbeheizten Mehrfamilienhäusern			
Stadt		Verbrauch in kWh/m <sup>2</sup>	Veränderung zu 2004/05 in %
1.	Eberswalde	111,55	- 3,8
2.	Leipzig	113,20	- 13,1
3.	Dresden	114,58	- 9,6
4.	Chemnitz	115,23	- 11,9
5.	Rostock	118,95	- 0,4
6.	Magdeburg	119,02	- 4,1
7.	Erfurt	119,23	- 10,4
8.	Cottbus	119,24	—
9.	Schwerin	134,63	- 3,1
10.	Halle	140,07	+ 4,4
11.	Potsdam	153,79	—
12.	Berlin	169,53	0,0

Insgesamt ist der Heizenergieverbrauch für die meisten der zwölf Städte leicht zurückgegangen – unter Klimaschutzgesichtspunkten ist er allerdings noch immer zu hoch. Die Zahlen ermittelte Techem, einer der europaweit führenden Dienstleister bei der Erfassung und Abrechnung von Energie und Wasser, auf der Basis von rund 10.000 Wohnungen in zentral beheizten Mehrfamilienhäusern Ostdeutschlands, in denen Techem die Heizkosten abliest.