

COMLINE AG

„Es bestehen bei Wohnungsunternehmen große Automatisierungspotenziale“

Im Rahmen der EDV-Kolumne berichten wir in loser Folge über Neuigkeiten auf dem Markt der wohnungswirtschaftlichen Softwarelösungen. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die COMLINE Computer und Softwarelösungen AG vor, die als zertifizierter SAP-Partner zwar schon seit 1996 große Wohnungsunternehmen im Betrieb und in der Weiterentwicklung von komplexen IT-Lösungen unterstützt, sich aber zu Beginn des Jahres mit einer neuen und beachtenswerten Strategie für die Wohnungswirtschaft aufgestellt hat. Mit dem COMLINE-Geschäftsbereichsleiter Frank Becker sprach Dr. Klaus Höring.



Frank Becker

Herr Becker, Sie führten bis Ende letzten Jahres den Vertrieb der Immobilienlösung „SAP Real Estate“ bei SAP. Was bewog Sie, bei COMLINE in einem für Sie neuen Geschäftsbereich und mit einer neuen Strategie anzutreten, wo es doch schon mindestens 25 andere Software-Anbieter am Markt gibt, darunter mehr als fünf andere SAP-Partner?

Becker: Die Chance für ein großes Beratungsunternehmen wie die COMLINE AG, den Geschäftsbereich „Immobilien- und Wohnungswirtschaft“ weiterzuentwickeln, ist äußerst reizvoll. COMLINE ist ein kapitalstarkes Technologieunternehmen mit einer hoch motivierten und qualifizierten RE-Beratungsmannschaft. Durch die langjährige

Erfahrung von COMLINE, vor allem auch beim Betrieb von SAP-Lösungen für die Wohnungswirtschaft, sind wir für zukünftige Projekte gut positioniert und werden von großen Wohnungsunternehmen auch so wahrgenommen. Vor diesem Hintergrund habe ich hervorragende Gestaltungsmöglichkeiten.

Warum sollten sich Wohnungsunternehmen für SAP-RE-Lösungen von COMLINE entscheiden?

Becker: Die Kunden profitieren von den weitreichenden Erfahrungen der COMLINE im Umgang mit hochkomplexen Technologien. COMLINE kennt die Anforderungen großer Unternehmen aus Industrie, Handel, Dienstleistungen und dem Public Sector an ihre IT-Systeme sehr gut. Mit unserem technologischen und wohnungswirtschaftlichen Branchen-Know-how haben wir derzeit hocheffiziente SAP-Systemausprägungen in unserem Portfolio, die von einem erfahrenen Expertenteam implementiert und betreut werden. Andere Anbieter sind noch damit befasst, ihre Templates an NetWeaver und SAP ERP mit RE-FX anzupassen. Hier ist

COMLINE deutlich weiter, denn wir passen uns auch dem Technologiewechsel flexibel an. Wir können heute ein System anbieten, welches über wichtige und kostensparende Voreinstellungen verfügt und darüber hinaus offen für die Integration von Spezialmodulen etablierter Drittanbieter gemäß unseres „Best-Practice“-Ansatzes ist. Gegenüber den wohnungswirtschaftlichen IT-Leitern können wir so auch als Generalunternehmer antreten, ohne in die IT-strategische Unabhängigkeit großer Wohnungsunternehmen einzugreifen.

Können Sie ein paar Beispiele für „Best-Practice“-Lösungen nennen, die für Wohnungsunternehmen interessant sind?

Becker: Es bestehen gerade bei großen Wohnungsunternehmen erhebliche Automatisierungspotenziale. Beispielsweise lassen sich sämtliche Kernprozesse der technischen Hausbewirtschaftung, von der Annahme einer Mängelmeldung bis zur ausgeführten Reparatur, hervorragend in SAP abbilden. Dazu braucht man Kommunikations- und Kundencenterlösungen, eine interne Steuerung

Umziehende Haushalte:

Wo im Internet haben Sie Ihre Immo

Der Marktführer: Deutschlands größter Immobilienmarkt

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 42,8% aller umgezogenen Haushalte, die im Internet ihre neue Immobilie gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden. Nur etwa jeder Zwölfte wurde auf der Website einer Tageszeitung fündig. Noch geringere Trefferquoten weisen andere Online-Immobilienbörsen auf.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH, 24. W3B Analyse, März/April 2007, Internetuser (nicht aufgeführte Werte: andere Websites, Makler-Websites und Sonstige)

0,9%

immopool

2,0%

immowelt

5,3%

immonet

Testen Sie den Marktführer: 66 Tage mit allen Ihren Objekten für nur 99,- zzgl. MwSt. www.ImmobilienScout24.de/testprodukt

und Zuordnung von anfallenden Arbeitslasten und nicht zuletzt die leistungsfähige Anbindung externer Handwerker über ein Portal. Dafür haben wir maßgeschneiderte Lösungen, können Pauschalpositionen generieren und erzielen so für unsere Kunden erhebliche Einsparungspotenziale, die einen deutlichen Return on Investment in kurzer Zeit realisieren. Oder denken Sie an die Integration von Dokumentenmanagement. Unsere Ansätze machen elektronische Mieterakten, Korrespondenz und sämtliche umgebenden Informationen innerhalb der Lösung verfügbar. Als Systemintegrator sind wir gewohnt, mit teils heterogenen Komponenten so umzugehen, dass unsere Kunden eine Lösung „wie aus einem Guss“ erhalten.

Für viele Kunden sind Sicherheit und Erfahrung eines Anbieters ausschlaggebend. Beides konnten Sie in der Immobilienwirtschaft bislang noch nicht unter Beweis stellen. Wie wollen Sie den Markt also angehen?

Becker: Zunächst lassen Sie mich sagen, dass sich COMLINE auch als solider, großer Anbieter immer wieder im Wettbewerb bewähren muss. COMLINE wäre nicht eines der Top-10-Systemhäuser in Deutschland, wenn die Leistungsangebote nicht aktuellen Sicherheitsstandards entsprächen und wir keine Erfahrungen vorweisen könnten. IT-Sicherheit nach BSI, BS 7799 und nach DIN/ISO 2700x sind Teil unseres Geschäfts. Ein IT-Anbieter schöpft den größten Teil seiner Kompetenz aus dem Beratungs- und Betreuungsteam. Meine Mitarbeiter verfügen allesamt über mehrjährige Erfahrung in SAP-basierten Systemlösungen für die Immobilienwirtschaft. Diese Erfahrungen haben sie bei anderen

SAP-Beratungshäusern, in Wohnungsunternehmen oder bei SAP selbst gesammelt. Da wir stark in den weiteren Aufbau einer spezialisierten SAP-Beratungsmannschaft für die Immobilienwirtschaft investieren, scheuen wir keinen Wettbewerb – im Gegenteil. Außerdem betreuen wir zum Beispiel seit 1996 als Partner das SAP-Pilotprojekt in der Wohnungswirtschaft bei der GESOBAU in Berlin mit. Dort haben wir die Systeme eingerichtet und gewährleisten seitdem höchst zuverlässig deren Betrieb.

Nach der Gegenwart nun zur Zukunft: Wo wollen Sie mit COMLINE hin?

Becker: Unser nächstes Ziel ist es, den Unternehmen der Wohnungswirtschaft unseren Grundsatz einer strategischen, möglichst weitgehenden IT-Unabhängigkeit nahe zu bringen. Immobilienunternehmen brauchen IT-Flexibilität, um jederzeit neueste und modernste Anwendungstechnologien und die Prozesssteuerung anbieterunabhängig in bestehende Systeme zu integrieren. Als branchenübergreifend agierendes Unternehmen haben wir dieses Erfordernis schon seit geraumer Zeit bei unseren Industriekunden erkannt und sind überzeugt, dass sich dieses auch in der Wohnungswirtschaft etablieren wird. Wenn wir das vermittelt haben, können wir von dort aus durchstarten. Da werden wir in unserer Funktion als Systemintegrator mehr denn je gefordert sein. Darauf freuen wir uns!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg! Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Dr. Klaus Höring.
Infos unter www.comlineag.de

42,8%

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

www.ImmobilienScout24.de

Der Marktführer

bilie gefunden?

6,3%

Internetportale
(z.B. Yahoo,
Google etc.)

7,7%

Website
einer Tageszeitung

Weitere Fakten unter:

www.ImmobilienScout24.de/fakten