

Interview mit der Geschäftsführerin der DKB IT-Services GmbH, Brigitte Schöne, und dem Geschäftsführer der DKB Service GmbH, Patrick Matzner

DKB IT-Services bietet SAP für kleine und mittlere Wohnungsunternehmen

Im Rahmen der EDV-Kolumne stellen wir Ihnen in loser Folge Neuigkeiten auf dem Markt der wohnungswirtschaftlichen Softwarelösungen vor. Um die Informationen authentisch zu belassen und die Firmenaussagen kritisch zu hinterfragen, haben wir die Form des Interviews gewählt. In dieser Folge stellen wir Ihnen ein Softwarehaus vor, das mehr durch seine Muttergesellschaft, die Deutsche Kreditbank AG (DKB), als durch die Besonderheit des IT-Angebotes bekannt ist. Mit den Geschäftsführern Brigitte Schöne und Patrick Matzner sprach Dr. Klaus Höring.

Sie haben vor einigen Jahren begonnen, die wohnungswirtschaftlichen Töchter der DKB auf SAP umzustellen. Nun bieten Sie die Expertise Ihres Hauses auch anderen Wohnungsunternehmen an. Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

Schöne: Wir haben ein ganzheitliches wohnungswirtschaftliches IT-Produkt, das alle Prozesse in der Wohnungswirtschaft bedient und bieten das als vermietbare Software inkl. Rechenzentrumsbetrieb sowie automatisierte Verarbeitung der Bankbewegungen zu einem Festpreis je Mieteinheit an. Als einziges Systemhaus haben wir eigene Anwendererfahrungen, weil wir in der DKB-Gruppe selbst Nutzer des Produkts sind, und können so eine ausgereifte Anwendung für unsere Kunden zur Verfügung stellen.

Um diesen Nutzen zu realisieren, müssen Sie Ihre Benutzer in den Dienstleistungsprozess einbeziehen. Wie realisieren Sie das?

Matzner: Mit unserem Unternehmen haben wir u. a. umfassende wohnungswirtschaftliche Back-Office-Leistungen in Anwendung von DKB@win z. B. im Bereich der Finanzbuchhaltung, Betriebskostenabrechnung oder Mietenbuchhaltung für die Immobilienunternehmen im Konzern ausgeprägt. So verfügen wir über entsprechende Kapazität und Know-how, und die Erfahrungen aus unserer Praxisanwendung kommen den DKB@win-Kunden zugute.

Ist Ihr SAP-basiertes System DKB@win wirklich für kleine und mittlere Unternehmen geeignet?

Matzner: Man unterschätzt immer gerne die funktionalen Anforderungen kleinerer und mittlerer Unternehmen an die Softwareleistung. Sie brauchen auch jede Funktionalität und eine moderne Systemausprägung, oftmals finden wir eine IT-Nutzung vor, bei denen sich diese Unternehmen mit manu-



Brigitte Schöne und Patrick Matzner

ellen Extralisten und -arbeiten helfen müssen, weil ihre derzeitige Software das nicht ermöglicht. Gerade hier ist unsere Leistung sehr komfortabel, zumal wir sehr viele automatisierte Funktionen zur Entlastung des Tagesgeschäfts unserer Nutzer mit einem umfassenden Servicepaket installiert haben.

Schöne: Unser Festpreis garantiert zudem den kleinen und mittleren Unternehmen absolute Kostensicherheit, denn hier sind oft der Schulungs- und Einführungsbedarf unabsehbar und die Datenlage sehr individuell. So kann ein Systemwechsel für ein Wohnungsunternehmen bei anderen Kostenmodellen schnell zu einer umfangreichen Investition anwachsen.

Können Sie ein paar Beispiele für Ihre „automatisierten Leistungen“ nennen, die für Wohnungsunternehmen interessant sind?

Matzner: Wir haben aus den Erfahrungen im Betrieb für die DKB-Immobilien-Gruppe viele Systemleistungen als automatisierten Produktstandard für alle Kunden eingerichtet und als selbstverständliche Hintergrundarbeit des Systems installiert. Automatisierte tägliche Sollstellungen und die Verarbeitung der Bankbelege inkl. Offener-Posten-Ausgleich werden von einem

Service-Team bei jedem Kunden bis 10 Uhr fachkundig betreut. Wir führen in individueller Kundenabstimmung die integrierte Betriebskostenabrechnung und den dazu erforderlichen Belegaustausch mit den Fremdbrechern durch und erstellen versandfähige Druckerzeugnisse zur Entlastung des Kunden.

Schöne: Darüber hinaus stellen wir für jeden Kunden zu vereinbarten Terminen die monatlichen Mahn- und Zahlungs-/Einzugsvorschläge ein, die wir nach Prüfung bis zur Buchung und zum Ausdruck führen. Ein professioneller Buchhaltungsservice und viele andere Leistungen in dieser Art sind für uns selbstverständliche Systemangebote.

Diese Leistungen sind also nicht nur Automatismen, sondern mit manuellen Dienstleistungen ergänzt. Wie belegen Sie Ihren Kunden, dass Ihr Unternehmen beim Buchen keine Fehler begeht?

Matzner: Wir haben mit den Kunden abgestimmte Prozesse zur täglichen Bearbeitung ihrer Kundensysteme als feste Systemleistung installiert und stellen dabei die Ergebnisse, z. B. Sollstellungen oder Mahnläufe, in das System ein. Innerhalb einer vereinbarten Reaktionszeit kann der Kunde diese Einstellungen prüfen oder ändern und wir setzen danach diese Ergebnisse produktiv um. Somit haben sie den Charakter von vereinbarten und automatisierten Regelleistungen bei den betreuten Kundensystemen, die der Kunde in seiner Verantwortung behält, jedoch nicht mehr ausführen muss, sondern lediglich prüft.

Sie haben ein besonderes Preismodell. Werden Sie das auf Dauer durchhalten können?

Schöne: Unser Festpreismodell beinhaltet alle Leistungen, die in Zusammenhang mit einem Systemwechsel auf einen Kunden zu-

kommen, im Kern sind das Datenmigration, Schulung/ Einweisung, Lizenznahme, RZ-Betrieb und Betreuung.

Matzner: Das Preismodell halten wir für jeden Kunden einheitlich vor. Die Kostenseite ist durch einen gut installierten Standardbetrieb im Hintergrund optimiert. Wir nutzen die Vorteile, die sich mit der Bündelung unserer Leistungen, die wir für die DKB-Gruppe erbringen, z. B. bei Lizenznahme oder im Rechenzentrumsbetrieb, ergeben.

Wie lange werden Sie das Preismodell auf diesem attraktiven Niveau halten?

Matzner: Alle Kunden haben Preissicherheit während der Vertragslaufzeit. Mit zunehmender Kundenzahl wird die Wahrscheinlichkeit immer größer, dass wir diesen Preis noch sehr lange für Neukunden halten können.

Können Sie den günstigen Preis etwa deswegen halten, weil Sie ein altes SAP-Programm, nämlich RE Classic, Ihren Kunden anbieten?

Matzner: Unser Programm ist kein altes Programm, ständig werden Neuentwicklungen und Verbesserungen eingearbeitet, und der von uns eingesetzte Release-Stand ist noch in der gesamten Wohnungswirtschaft überwiegend im Einsatz. Das Folgerelease von SAP kann bis heute nicht den vollen wohnungswirtschaftlichen Leistungsumfang abbilden, welchen wir mit dem derzeitigen Stand in DKB@win für unsere Kunden vorhalten. Wir behalten den jetzigen Release-Stand bei, um unseren Kunden eine konstante, allen Prozessanforderungen genügende und ausgereifte Leistung bieten zu können.

Können Sie bitte einige Beispiele nennen für Leistungen, die Sie erbringen und die im neuen SAP-Release ERP 6.0 nicht verfügbar sind?

Schöne: Wir haben z. B. eine bis in alle Einzelheiten ausgereifte WEG- und Fremdverwaltung sowie eine erprobte Mitgliederverwaltung. Beide Bereiche sind im ERP 6.0 noch nicht so umfassend ausgeprägt wie bei uns. Es fehlen hier auch entsprechende Überleitungswerkzeuge. Zudem haben wir die umfassende Systemautomatik und viele Echtzeiten-Sofortauswertungen mit Hilfe von SAP für unsere Kunden eingestellt, dieser Komfort würde heute bei einem Releasewechsel wegfallen. Gerade Auswertungen sind heute in unbegrenzter Menge von unseren Kunden gewünscht.

Ab wann müssen Ihre Kunden damit rechnen, dass die eingesetzte Software auf das aktuelle SAP-Release SAP ERP 6.0 überführt werden muss?

Matzner: Wir wollen unseren Kunden absolute Vertragssicherheit bieten und werden sie nicht zu einem Releasewechsel zwingen. Ein Releasewechsel wird erst dann bei unseren Kunden auf Interesse stoßen, wenn mit ihm deutlich bessere Leistungen gegenüber dem heutigen System verbunden sind. Daher beobachten wir die Entwicklungen bei SAP mit großem Interesse. Wenn wir entsprechende Vorteile für unsere Kunden sehen und diese einen Wechsel wünschen, werden wir den Kunden auf das Release ERP 6.0 überführen. Hierauf sind wir entsprechend vorbereitet.

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

Das Interview führte Dr. Klaus Höring.

Ambient Assisted Living 1. Deutscher Kongress mit Ausstellung Technologien – Anwendungen – Management

30.1. - 1.2.2008 | Berlin

Anmeldung und Information:

Telefon: 069-6308479 | Fax: 069-9631-5213

E-mail: www.aal-kongress.de/anmeldung



Organisation:

DGBMT

ITG

VDI|VDE|IT