

EDV-Experte und DW-Autor Dr. Klaus Höring im Interview

## „Keine Software ist total fehlerfrei – auch im 21. Jahrhundert nicht“

Wohnungswirtschaftliche Softwarelösungen nehmen Vermietern und Verwaltern eine Menge Arbeit ab. Trotzdem hegt die Branche weiterhin manche Zweifel an der modernen Erfindung. Dr. Klaus Höring fasziniert das Thema seit mittlerweile fünfzehn Jahren. Sein ehrgeiziger Antrieb: Büros im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie fit für die Zukunft zu machen. Mit dem Softwareanalysten sprach unser Korrespondent Sebastian Hellweg.

**Es gibt nach wie vor Firmen, die ohne Software auskommen. Ist das in dem Bereich Hausverwaltung heute noch möglich oder lebt man dann nicht eher hinterm Mond?**

**Dr. Höring:** Vor zwanzig Jahren waren viele Softwareprodukte handgemacht und von Programmierern individuell gestrickt. Inzwischen hat sich jedoch ein massiver Trend zu professioneller Standardsoftware entwickelt. Aus der einstigen Einzelproduktion ist längst eine Massenanfertigung geworden. Mittlerweile kostet Software im Vergleich zu früher wesentlich weniger. Sie ist damit auch für viele kleinere Unternehmen nutzbar und bezahlbar. Ich kann es mir aktuell nur noch bei ganz kleinen Betrieben vorstellen, dass sie nur mit Papier und ohne Computer arbeiten. Für fortschrittliche Firmen – gerade auch in der Immobilienwirtschaft – gilt stattdessen: IT-Lösungen steigern nachhaltig die Produktivität, weswegen es sich absolut lohnt, welche zu haben. Zugegeben lässt sich in der Wohnungswirtschaft beobachten, dass veraltete Systeme noch immer weit verbreitet sind. Zwar mögen manche Programme mit der Zeit funktionell gewachsen sein, technologisch und in der Handhabung hinken sie aber in der Regel gravierend hinterher.

**Vor allem Wohnungsunternehmen haben hartnäckige Berührungsgängste, was die Anschaffung branchenspezifischer EDV-Programme betrifft. Irgendwie wird man den Eindruck nicht los, dass hier zwei Welten aufeinanderprallen.**

**Dr. Höring:** Der Eindruck ist sicherlich nicht an den Haaren herbeigezogen. Denn es gibt einerseits Softwareanbieter, die genau ins Schwarze treffen und wissen, was der Kunde benötigt. Andererseits gibt es Hersteller, welche eben nicht so genau treffen oder bestenfalls nur ein begrenztes Marktsegment abdecken. Die Schwierigkeit besteht darin: Anwender müssen ein Produkt finden, welches wirklich zu ihnen passt, während Anbieter abwägen müssen, welche Anwendungsbereiche benötigt werden.



**Spagatakt: Die Krux besteht laut Dr. Klaus Höring darin, dass Anwender ein Produkt finden müssen, welches wirklich zu ihnen passt, während**

**Anbieter abwägen müssen, welche Anwendungsbereiche tatsächlich benötigt werden**

Foto: Sebastian Hellweg (HHM)

**Klappt dieses Wechselspiel denn mittlerweile?**

**Dr. Höring:** Seit fünfzehn Jahren arbeite auch ich daran und stelle fest, dass es immer besser funktioniert. Das heißt, der Kontakt zwischen den jeweiligen Parteien ist spürbar enger geworden. Wobei es unbestritten weiterhin viele Unternehmen gibt, die eine Software mehr oder weniger nach dem Zufallsprinzip aussuchen. Getreu dem Motto: Was im Nachbarbetrieb läuft, wird auch bei mir laufen.

**... was bereits der erste Fehler ist.**

**Dr. Höring:** Das muss kein Fehler sein, wenn man erstens sicher ist, dass beide Unternehmen tatsächlich vergleichbar sind, und zweitens man sich nicht sonderlich von den Mitbewerbern unterscheiden will. Unternehmen, die aber einen klaren Wettbewerbsvorteil herausarbeiten wollen, indem sie etwas besser machen als andere, sollten natürlich nicht alles kopieren.

**Vieles deutet darauf hin, dass Softwarehersteller genauso wie Energieversorger mit wechselresistenten Verbrauchern zu kämpfen haben.**

**Dr. Höring:** In der Strombranche hapert es meiner Meinung nach an dem Wie. Auf die Softwarebranche bezogen, liegt die Zurückhaltung eher an den Folgen eines Umstiegs. Schließlich kostet dieser Arbeitszeit und die

will ja auch erst mal wieder hereingeholt werden.

**Würden Sie mir widersprechen, wenn ich behaupte, dass in Hausverwaltungen schlichtweg geschultes EDV-Personal fehlt?**

**Dr. Höring:** Richtig widersprechen kann ich nicht. In großen Hausverwaltungen gibt es sicherlich Leute dafür. Aber keine Frage, je kleiner das Unternehmen, desto mehr wird darauf verzichtet.

**Was zeichnet Software grundsätzlich aus?**

**Dr. Höring:** Sie unterstützt uns bei der täglichen Arbeit, macht sie produktiver und besser. Man kann Dinge bewältigen, die ohne Software nicht so leicht oder vielleicht gar nicht möglich wären. Zusammengefasst steht an oberster Stelle für mich die maßgeschneiderte, in Organisation gegossene Dienstleistung für den Kunden. Letztendlich dreht es sich hierum: Software muss so gestaltet sein, dass die Hauptsache unterstützt wird und nicht nebensächlicher Schnickschnack.

**Über fünfzehn Jahre lang agieren Sie nun schon als Unternehmensberater und Softwareanalyst in der Wohnungswirtschaft. Was verbirgt sich hinter dieser Tätigkeit?**

**Dr. Höring:** Meine Kernaufgabe konzentriert sich auf umfangreiche Fachberatungen bei verschiedenen Immobilienfirmen, die über 1.000 und teilweise sogar mehr als 50.000 Wohnungen im Bestand haben und die Anschaffung einer neuen Software planen. Zusätzlich führe ich Testreihen sowie Umfragen bei Herstellern durch, um deren Produkte auf Herz und Nieren zu prüfen. Dahinter steckt wiederum die Auslotung des eingangs erwähnten Anforderungsprofils zwischen IT-Nutzern und IT-Firmen.

**Stichwort Service: Haben es die Hersteller inzwischen begriffen, dass es nicht nur darum geht, möglichst gescheite Produkte**

zu entwickeln, sondern deren Nutzer auch nach dem Kauf dauerhaft zu betreuen?

**Dr. Höring:** Die laufende Wartung ist ein selbstverständlicher Bestandteil der ganzen Dienstleistung. So muss die Weiterentwicklung eines Produkts genauso gewährleistet sein wie dessen Fehlerbehebung, denn keine Software ist total fehlerfrei – auch im 21. Jahrhundert nicht. Viele EDV-Häuser stehen vom Anfang der Software-Einführung an beratend zur Seite, was erfreulich ist.

Sie sind im Januar in die hauseigene Prüfkommision der Sykosch Software AG berufen worden. Beißt sich dieses Amt nicht mit Ihrer Funktion als unabhängiger Experte?

**Dr. Höring:** Also das Prüfen von Software zählt zu meinen essenziellen Aufgaben. Eine Vielzahl an Softwarehäusern fragt mich schließlich regelmäßig, welche Dinge sie tun müssen, um besser zu werden. Wenn mir Sykosch jetzt ebenfalls diese Frage stellt, greife ich das natürlich gerne auf und helfe. Davon sehe ich meine Unabhängigkeit in keiner Weise gefährdet. Ich bekomme von Sykosch keine Verkaufsprovision oder andere erfolgsabhängigen Zuwendungen. Ebenso gehören mir keine Anteile. Insofern bleibe ich nach wie vor unabhängig bei jeder Entscheidungsfindung.

Was tun Sie genau in dem Sykosch-Fachausschuss?

**Dr. Höring:** Ich prüfe die Ergonomie, die Funktionalität sowie die Zukunftsfähigkeit der Softwareprodukte und erteile Ratschlä-

Längst sind von Dr. Klaus Höring unzählige Veröffentlichungen (zum Beispiel der Höring-Report) in Büchern und Fachzeitschriften erschienen, schwerpunktmäßig berät der diplomierte Maschinenbau- und Wirtschaftsingenieur aber aktiv Immobilienfirmen auf den Gebieten Unternehmensplanung, Organisation, Kommunikation, neue Technologien, Benchmarking sowie Informationsdienstleistungen. So gilt der ausgewiesene Softwareanalyst als „Urvater“ des Begriffs Bürokommunikation. Sein Fachwissen konnte der dreifache Familienvater beispielsweise erfolgreich an der Universität Köln vermitteln, wo er elf Jahre lang in der Geschäftsführung des Betriebswirtschaftlichen Instituts für Organisation und Automation saß. Mit der Gründung seiner eigenen Beraterfirma folgte 1993 der Schritt in die Selbständigkeit.

ge auf der funktionalen und technischen Ebene. Dass sich Sykosch innerhalb der Prüfkommision gleichzeitig juristischen Rat einholt, begrüße ich sehr. Softwareanbieter fahren allgemein gut damit, wenn sie gesetzliche Änderungen schnell und vor allem wasserdicht in ihre Erzeugnisse einfließen lassen. Das wird draußen am Markt wahrgenommen und entsprechend honoriert.

Woher rührt eigentlich Ihre ausgeprägte Leidenschaft für Computer?

**Dr. Höring:** Durch ein Schlüsselerlebnis. Als ich Student war, hat mich ein Freund überredet, zusammen mit ihm einen Programmierkurs zu absolvieren. So bin ich Stück für Stück fast unwissend in die Materie hineingestolpert. Blitzartig hat es mich fasziniert, wie man computergestützte Arbeitshilfen entwickelt und dadurch eine Verstärkung des menschlichen Geistes erfahren kann. Denn so schnell denken und rechnen wie Computer können Menschen nicht. Nur Wunderkinder vielleicht.

Und wie überzeugen Sie die ältere Generation, Software anzufassen?

**Dr. Höring:** Indem ich ihr die zahlreichen, auch persönlichen Vorzüge vermittele. Ein falscher Gedanke ist übrigens, zu meinen, der Computer würde generell menschliche Arbeit wegnehmen oder ersetzen. Fakt ist: Bisher sind in den allermeisten Fällen neue und interessante Jobs entstanden. Wobei mitunter auch Rationalisierungen verursacht werden, das möchte ich nicht verschweigen.

Computer vernichten also Arbeitsplätze?

**Dr. Höring:** Das tun sie, aber in der Wohnungswirtschaft kaum.

Sehen Sie sich persönlich als Vorbild für Ältere an?

**Dr. Höring:** Nein, ich arbeite ja selber nicht täglich mit wohnungswirtschaftlicher Software. Ich versuche mich nur in die Arbeitsweisen der Menschen hineinzusetzen und sie zu motivieren, mit Software richtig umzugehen und Freude daran zu haben.

Und was wird sich softwaremäßig in zehn Jahren ändern?

**Dr. Höring:** Software wird sehr viel bedienerfreundlicher und leichter auf den Bedarf anpassbar sein als heute.

Das Interview führten Sebastian Hellweg und Martin Kretschmann.

## Sonderdrucke aus der DW

Mit Sonderdrucken aus der DW haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kunden und Geschäftspartner kostengünstig und effektiv auf Ihre Produkte und Dienstleistungen aufmerksam zu machen.

### Nutzen Sie Sonderdrucke

- als zusätzliche Verkaufsförderung
- in Kundenmailings
- als Auslagen auf Messen und Veranstaltungen
- zur Integration in eigene Publikationen
- zur Integration in Ihre Online-Portale

### Sonderdrucke beinhalten

- den entsprechenden Artikel in unveränderter Form
- die entsprechende Titelseite der DW
- ergänzend Raum für Ihr aktuelles Anzeigenmotiv, PR, Händlernachweise etc.

Gern können wir auch über eine individuelle Ausgestaltung des Sonderdrucks sprechen.

Rufen Sie uns an.  
Wir beraten Sie gerne!

**Heike Tiedemann,**  
Gesamtanzeigenleitung  
Telefon: 040 520103-39,  
E-Mail:  
tiedemann@hammonia.de

**Ute Specht,**  
Anzeigenverkauf und Disposition  
Telefon: 040 520103-24  
E-Mail: specht@hammonia.de

**Hammonia-Verlag –**  
seit 60 Jahren für die Wohnungswirtschaft  
Zeitschriften, Bücher, Flyer & Formulare,  
Mieterzeitschriften, Geschäftsberichte &  
Festschriften

  
**Hammonia**

Hammonia-Verlag GmbH  
Tangstedter Landstraße 83 · 22415 Hamburg  
www.hammonia.de