

Interview mit Dirk Forke, Vorstand der ESS AG

Ist die traditionsreiche ESS mit neuem Vorstand auf Zukunftskurs?

Im Rahmen der EDV-Kolumne stellen wir hier in loser Folge Unternehmensentwicklungen und Neuigkeiten auf dem Markt der wohnungswirtschaftlichen Softwarelösungen in Interviews vor. In dieser Folge sprechen wir mit Dirk Forke, Vorstand der ESS EDV-Software-Service AG. Das Interview führte Dr. Klaus Höring.

Herr Forke, was hat Sie bewogen, nach jahrelangem erfolgreichen Wirken für die Aareal First Financial, wo Sie unter anderem für das weit verbreitete BK01-Verfahren zuständig waren, nun zu einem mittelständischen Softwarehaus zu wechseln?

Forke: Vor allem hat mich die spannende Herausforderung bewogen. Die ESS steht vor einem wichtigen Umbruch und ich habe für mich persönlich entschieden, dass ich gern dabei sein möchte.

Da Sie in die erste Ebene eines Unternehmens eingetreten sind, das von einem Inhaber (bzw. Mehrheitsaktionär) geführt wird, haben Sie nicht die Sorge, Ihre Ideen und Führungsfähigkeiten nicht ausreichend entfalten zu können?

Forke: Überhaupt nicht. Ich betrachte es eher als spannende Herausforderung, gemeinsam mit Herrn Silz und unserem Team die Stärken des Mittelstandes auszuspielen. In den kommenden Jahren haben wir gemeinsam einiges vor. Da gibt es für jeden genug zu tun und spannende Aufgaben und Entwicklungschancen.

Es gab bei Ihren Kunden im letzten Jahr viel Kritik am Produkt und am Service. Worin sehen Sie nun die wichtigsten Aufgaben und Ziele?

Forke: Es gab Probleme mit dem neuen wowi c/s-Release, die wir mittlerweile im Griff haben. Seit April stellen unsere Berater jede Woche vier bis fünf Kunden auf das neue Release und die neue Datenbank um. Wir haben uns intern im ESS-Team, gemeinsam mit dem Kundenbeirat und in sechs Anwendertreffen mit 127 Teilnehmern mit unseren Stärken und Schwächen auseinandergesetzt. Unsere Kunden erwarten Veränderungen im Produkt- und im Dienstleistungsbereich und unterstützen uns sehr dabei. Dies haben sie zuletzt mit knapp 21.000 Antworten in einer Kundenbefragung gezeigt – ein großartiges Feedback, mit dem uns unsere Kunden wirklich sehr helfen. 363 wowi c/s- und inhouse-Kunden erwarten von der ESS keine spek-



Dirk Forke

Quelle: ESS

takulären neuen Produkte. Beide Gruppen sind mit ihrem Produkt insgesamt zufrieden. Sie erwarten von uns Qualität, Service, Kundennähe und dass Sie sich nicht bei ihrer täglichen Arbeit über unsere Produkte und Dienstleistungen ärgern müssen. Da setzen wir an.

Bei ESS gab es bereits in der Vergangenheit Ansätze, erkannte Schwächen zu beseitigen. Was werden Sie nun anders machen?

Forke: Die ESS ist heute breiter aufgestellt. Unsere Leitenden haben mehr Kompetenzen und wir stimmen uns eng mit den Kundenbeiräten sowie dem Aufsichtsrat ab. Die Zufriedenheit der Bestandskunden ist unser klarer Fokus. Da heißt es jetzt erst einmal, die Ärmel hochzukrempeln, und das zahlt sich am Ende aus. Wenn uns unsere Kunden im April 2009 auf dem ESS-Kongress am Steinhuder Meer sagen: „Mehr davon!“, bedeutet uns das mehr als Marktanteile.

Das Produkt wowi c/s ist nicht mehr das Jüngste. Welche Perspektive sehen Sie für das Produkt?

Forke: Gegenüber GES, Microsoft Navision oder SAP brauchen wir uns mit acht Jahren wowi c/s doch nicht zu verstecken?! Das ist kein Alter, und wir haben auf unserer technischen Plattform alle Möglichkeiten. Stellschrauben für eine Perspektive sind neben einer zunehmenden Prozessunterstützung die Entwicklungsmethodik und ein konsequentes Re-Design unter der Oberfläche.

Wird sich auch an der Oberfläche etwas ändern?

Forke: Aus den Gesprächen haben wir hier

drei Themen mitgenommen, und gemeinsam mit interessierten Anwendern werden wir dieses Thema in einem ganztägigen Arbeitskreis vertiefen. Konkreter werden wir aber erst im Frühjahr 2009.

Die ESS entwickelt, pflegt und vertreibt zwei Produkte. Können Sie sich das in Zukunft wirklich leisten?

Forke: Ja. Inhouse hat sich in einigen Regionen etabliert und das Zeug zu einem Massenprodukt mit bundesweiter Verbreitung. Wir führen inhouse in zwei bis drei Tagen bei Neukunden mit manchmal nur drei Arbeitsplätzen ein. Für kleine Genossenschaften gibt es kein vergleichbar aufgestelltes Produkt mit diesem Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit wowi c/s erfüllen wir komplexe Anforderungen, die Abläufe können individuell angepasst werden, und der Funktionsumfang ist deutlich größer. In diesem Segment ist der Markt deutlich enger, ernsthaft begehen wir derzeit aber auch nur zwei bis drei Wettbewerber. Wir schauen derzeit aber auch darauf, dass sich der Lebenszyklus von GES und WohnData dem Ende nähert. Da gilt es, sich richtig aufzustellen. Ich möchte heute nicht auf inhouse oder wowi c/s verzichten müssen.

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

*Dr. Klaus Höring
hoering@hmc-cp.de
www.hmc-cp.de*

„Die Stimmung hat sich mit zunehmenden Erfolg verbessert“

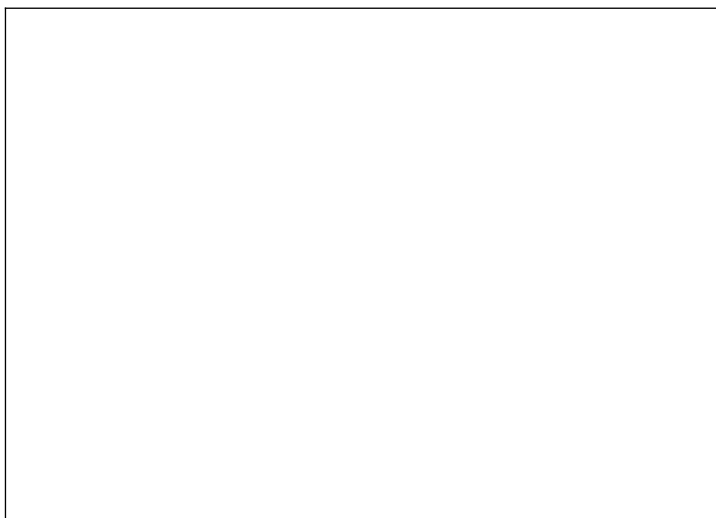
Für manche ist er wie das jährliche Klassentreffen. Ganz viele bekannte Gesichter. Auf welcher anderen Veranstaltung trifft man so viele Führungskräfte der Wohnungswirtschaft mit Bezug zur IT? Der Aareon Kongress ist sicher ein „social event“, aber er ist auch mehr. Er ist die Schaubühne der Aareon, auf der uns jährlich dargestellt wird, wie es um die Befindlichkeit des Marktführers bestellt ist und wohin er strebt.

Nachdem wir im letzten Jahr vernommen hatten, dass die Aareon dank ihrer Erfahrung mit allen Produkten auf Erfolgskurs in die Zukunft segelt, waren wir gespannt, welche Signale nun gesetzt werden. Das diesjährige Motto „Mit Begeisterung für Ihren Erfolg“ ist durchaus anspruchsvoll und sehr motivierend. Setzt es doch voraus, dass die Aareon selbst erfolgreich und begeistert ist, um sich dem Erfolg ihrer Kunden zu widmen. Gerade die Kundenorientierung ist – in Deutschland allgemein und auch bei IT-Unternehmen im Besonderen – nicht immer selbstverständlich und herausragend gut. Also nehmen wir das Motto als Aufruf und Zielvorgabe! In seiner Begrüßungsrede erklärte Herr Dr. Alfien, der Vorstandsvorsitzende der Aareon, hierzu: „Wer mit Begeisterung seine Ziele verfolgt, schafft die besten Voraussetzungen, sie zu erreichen.“

Dem kann man nur zustimmen, und deswegen haben wir bei allen Gesprächen mit Aareon-Mitarbeitern gespannt zugehört, um herauszufinden, wie es um die Begeisterung bestellt ist. Und in der Tat hat sich die Stimmung in den letzten Jahren mit zunehmendem Erfolg verbessert. Schließlich ist die Aareon immer noch unangefochten der Marktführer.

Wenn nun noch die Erfolgsserie mit dem Premiumpaket Blue Eagle anhält und sich auch bei der jetzt ausgereiften Version bestätigt, dann dürfte sich die Begeisterung vollends durchsetzen. Nur werden wir dann beobachten müssen, ob mit der zunehmenden Arbeitsbelastung in den Projekten die Kundenorientierung nicht zu kurz kommt.

Natürlich war der Kongress wieder bestens organisiert. Keiner würde zugeben,



dass das Vorabendprogramm und die Galaveranstaltung die Höhepunkte waren. Selbstverständlich standen die über 30

Vorträge zu aktuellen Management-, IT- und wohnungswirtschaftlichen Themen im Mittelpunkt. Bedauerlich nur, dass man viele interessante Themen nicht verfolgen konnte, weil die Vorträge notwendigerweise parallel liefen. Glücklicherweise sind sie aber mit so vielen Zwischenräumen geplant, dass die persönlichen Gespräche nicht zu kurz kommen. Und wenn doch, dann ist es der Beweis, dass der Kongress außerordentlich inspirierend und fruchtbar war. Wie immer begleitete eine ansehnliche Ausstellung den Kongress, nur blieb leider viel zu wenig Zeit, um sich die Exponate richtig anzusehen. Den einen oder anderen kurzen Eindruck konnte man allerdings schon mitnehmen.

DW | DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

5. Mai 2008 / 61. Jahrgang

Dr. Manfred Alfien
„Mit Begeisterung für Ihren Erfolg“

Hans-Georg Schneider
Aareon-Lösungen und -Services – aktuell und kundenzentriert

Thomas Ortmanns
Aareal Bank Gruppe: Geschäftsmodell bewährt sich mit klarem Fokus

Dr. Peter Schäffler
Solopreneur vs. Supreme – die Finanzkrise und die deutsche Wohnungswirtschaft

Ingeborg Esser
Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft im Wandel

Michael Halstenberg
Reform der Energieparverordnung

Prof. Dr. Andreas Pfahr
Entwicklungsprospektiven für die deutsche Wohnungswirtschaft

Joachim Eckert
Vermarktungsstrategie im Internet in gesättigten Märkten

Bettina Harms
Kundenservice ist Wettbewerbsvorteil

18. Aareon Kongress 2008
19. bis 21. Mai 2008 in Garmisch-Partenkirchen
Vergabe des DW-Zukunftsprieses der Immobilienwirtschaft „Profession fürs Wohnen“

50 Die Wohnungswirtschaft 5/2008

Auf die einzelnen Vorträge kann hier nicht eingegangen werden, über sie wurde und wird teilweise in Die Wohnungswirtschaft an anderer Stelle berichtet. Aber nicht unerwähnt bleiben darf der regelmäßige Höhepunkt der Vortragsreihen, der am Schluss der Veranstaltung steht. In diesem Jahr sprach Prof. Dr. Ernst Ulrich von Weizsäcker zum Thema „Strukturwandel durch Klimawandel: Wo sind die Gewinner, wo die Verlierer?“. Mit seinem engagierten und fundierten Plädoyer für eine ökologische Effizienzrevolution rüttelte er die Zuhörer auf.

Dr. Klaus Höring
hoering@hmc-cp.de
www.hmc-cp.de