

Interview mit Heiko Heinemann und Udo Oelmann, ESN realis GmbH

# Anforderungen an Softwarelösungen: „Unabdingbar sind Passgenauigkeit und Flexibilität“

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 Dipl.-Ing. Udo Oelmann, Geschäftsführer der ESN realis GmbH, und Heiko Heinemann Vertriebsleiter der ESN realis. Das Interview führte Dr. Klaus Höring.

**Herr Heinemann, Sie waren bei der Entwicklung des „Wohnungswirtschaftlichen Informationssystems WIS“ dabei und haben aus dessen Resten das System FIOSoft gebaut und vermarktet. Nach anfänglichen Erfolgen mussten Sie schließlich dennoch die Waffen strecken. Was ermutigt Sie dazu, nun noch einmal einen Neuanfang zu versuchen?**

**Heinemann:** Wir haben mit sehr hohem Entwicklungsaufwand eine Softwarelösung geschaffen, die mit ihren Funktionalitäten zu Recht als ein führendes und zukunftsorientiertes System betrachtet werden kann. Von 2004 bis heute haben sich deshalb bedeutende Unternehmen der Wohnungswirtschaft sowie Stiftungen, Kirchen und Gewerbeimmobilienverwaltungen für unsere Softwarelösung entschieden. Mich ermutigt die Zufriedenheit unserer Kunden ebenso wie der zunehmend lauter werdende Ruf des Marktes nach flexibleren, besser zum Geschäftsmodell passenden Lösungen. Mein Ziel ist es, langfristig den Fortbestand unserer mit viel Herzblut und Sachverstand entwickelten Softwarelösung sicherzustellen.

**Es gab wohl verschiedene Alternativen für das Weiterleben des Systems FIOSoft. Aus welchem Grund sahen Sie in ESN den geeignetsten Partner?**

**Heinemann:** Ja, es gab eine Reihe von Interessenten, die aus unterschiedlichen Motivationen unsere Lösung übernehmen wollten. Aber es gab nur ein Unternehmen, das erstens bereits am Immobilienmarkt erfolgreich war, zweitens durch die Übernahme der FIOSoft-Lösung eine Abrundung seines Leistungsangebotes gewann und drittens als Unternehmen der Energiewirtschaft über die notwendige Größe, Stabilität und Sicherheit verfügte: die ESN-Gruppe.

**Für Sie, Herr Oelmann, bedeutet das wohnungswirtschaftliche Produkt „realis“ den Eintritt in einen neuen, bereits sehr um-**

**kämpften Markt. Warum haben Sie diesen Schritt unternommen?**

**Oelmann:** Sicher, der wohnungswirtschaftliche Markt ist hart umkämpft. Doch seine Lösungen sind etwas „in die Jahre“ gekommen und oft zu starr; sie decken die Forderung nach einer optimalen Unterstützung des Geschäftsprozesses nicht wirklich ab. Wer mehr Wirtschaftlichkeit sucht, findet in ESN realis eine ansprechende Alternative. Zudem agieren wir jenseits des originären Wohnungsmarktes. Mit dem nunmehr erweiterten Angebot adressieren wir mehr als zehn Marktfelder der Immobilienwirtschaft mit einem Ziel: Prozessoptimierung für unsere Kunden.

**Wie wollen Sie die Synergien der Bereiche und Marktfelder ausschöpfen?**

**Oelmann:** Früher mussten wir Partnerschaften eingehen, wenn der Schwerpunkt eines Projektes auf kaufmännischer Software für Gebäudemanagement lag. Das war nicht immer problemlos, gehört aber nun der Vergangenheit an. Unser Neuzugang passt einfach perfekt in unser Themenhaus. Keiner unserer Mitbewerber hat ein breiteres Lösungsspektrum. Als Prozessoptimierer halten wir damit Werkzeuge in Händen, um alle Wertschöpfungsobjekte der Immobilienwirtschaft optimal zu unterstützen.

**Lassen wir das mal so stehen, um es bei anderer Gelegenheit zu überprüfen. Können Sie uns jedoch ein paar Beispiele dafür sagen, wie Ihr System die wohnungswirtschaftlichen Geschäftsprozesse besonders gut optimiert und flexibel abdeckt?**

**Oelmann:** Die Anforderungen der Immobilienwirtschaft an eine Softwarelösung haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Unabdingbar sind heute Passgenauigkeit und Flexibilität, beispielsweise bei Objektstrukturen oder Auswertungen. Wirtschaftlichkeitsziele und neue Möglichkeiten wie die IFRS-Bewertung verlangen zudem eine permanent aktuelle Datenbasis. Hierfür sind

Architektur und Datenmodell entscheidend. Ein weiteres Muss sind offene, integrierte Schnittstellen für die Kommunikation mit Mietern und Lieferanten. Auch eine nahtlose Schnittstelle zwischen Finanzbuchhaltung und Fachanwendung mit ihren für das jeweilige Geschäftsmodell optimierten Nebenbüchern ist unverzichtbar. Bei realis® kann der Kunde aus einem Baukasten die erforderlichen Funktionalitäten zusammensetzen und diese individuell für seine Bedürfnisse parametrieren. Hierbei unterstützen wir unsere Kunden mit einem qualifizierten Beraterteam, um optimale Prozesse und damit Wettbewerbsvorteile für sie zu erzielen.

**Die Wohnungswirtschaft unternimmt nicht gerne Experimente mit der IT, sondern fragt, ob die Lösung schon anderswo erfolgreich im Betrieb ist. Also: In welchen Wohnungsunternehmen läuft Ihre Software heute produktiv?**

**Oelmann:** Der erste Produktiveinsatz der realis® Objektverwaltung war im Jahr 2003 bei der GBI in Bremen; dort werden mit realis® ca. 90.000 Räume der Stadt Bremen verwaltet. Ende 2004 wurden in nur fünf Monaten über 23.000 Wohnungen der WOBA in Dresden von GES auf realis® umgestellt, in Produktivbetrieb gesetzt und rückwirkend die Betriebskostenabrechnung in realis® erfolgreich durchgeführt. Zwei weitere Beispiele sind: 2004 – Produktiveinsatz bei der Stiftung ESPS in Heidelberg; 2006 – Produktivbetrieb bei der Städtischen Wohnungsbaugesellschaft in Schönebeck. Aktuell arbeiten mehr als 100 Unternehmen mit Softwarelösungen der Produktfamilie realis®. Weitere Informationen zu Kunden stehen unter [www.ESN-realis.de](http://www.ESN-realis.de).

**Vielen Dank für das Interview.**

*Dr. Klaus Höring  
HÖRING MANAGEMENT CONSULTING  
Tel.: 02204 911351  
Hoering@hmc-cp.de, www.hmc-cp.de*