

HMC-Marktreport Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2010

# Das IT-Angebot für die Wohnungswirtschaft auf dem Weg in die Konzentration

Zum neunten Mal ist in der jährlich erscheinende HMC-Marktreport wohnungswirtschaftliche DV-Systeme mit seiner computergestützten Entscheidungshilfe fertig gestellt worden. Wie in jedem Jahr wollen wir hier neue Entwicklungen und – bei aller Bescheidenheit – auch einen Trend aufzeigen.

Auf alle Fälle lässt sich feststellen, dass mehr über Technologie gesprochen wird als früher und darüber, wie moderne Technologien im Alltag in praktischen Nutzen umgesetzt werden können. Das äußert sich zunächst einmal in flexibleren und – hoffentlich – leichter handhabbaren Oberflächen und in neuen Zusatzprodukten sowie der Integration verschiedener Lösungen wie zum Beispiel in der Technik, bei der Bestandsaufnahme oder beim mobilen Nutzen moderner Endgeräte. Auch darf mit einer schnelleren Weiterentwicklung der Anwendungen gerechnet werden. Die Folge davon könnten in Zukunft noch kürzere Lebenszyklen der Softwareprodukte sein. Die eigentliche große Softwarereform steht aber noch aus. Denn erst jetzt zeichnen sich die Entwicklungswerkzeuge und Internettechnologien der Zukunft ab. Darauf aufbauend werden Anwendungen in den nächsten Jahren ganz anders zu entwickeln sein, um Cloud-fähig und für mobile Geräte geeignet neue Arbeitsformen und bessere Informationsauswertungen zu unterstützen.

Aber schauen wir zunächst in die heutige Situation am Markt wohnungswirtschaft-

licher Softwaresysteme. Wenn der HMC-Marktreport ein Indikator ist, wer sich dem Wettbewerb stellt, dann sind mehrere Schlüsse zulässig. Zunächst einmal sind neue Anbieter in den Ring gestiegen. Mit Alexander Quien Nova sehen wir ein Softwarehaus wieder, das sich schon einmal präsentiert hat und weitere Schritte nach vorne gehen will. Zum ersten Mal hat sich die SFG IT-Consulting GmbH mit einem über viele Jahre gereiften Produkt gezeigt, das auf der bewährten Hardware IBM iSeries (früher AS/400) läuft. Beide Anbieter verstehen sich als Systemhäuser, die alles aus einer Hand liefern, die einen mehr auf Fujitsu, die anderen auf IBM ausgerichtet.

## Konzentrationen wahrscheinlich

Bezeichnend für die relativ hohe Messlatte, die der HMC-Marktreport anlegt, ist die Tatsache, dass zwei Anbieter ihr Mitwirken noch im letzten Moment zurückgestellt haben, weil ihr Auftritt in Deutschland neu überdacht und organisiert wird, bevor sie sich in die Arena begeben. Die Liste wird sich also erweitern. Und doch wird sie sich andererseits wahrscheinlich auch verkürzen, denn Konzentrationen deuten sich an. Im Früh-

Wohnungsunternehmen. Damit schiebt sich Comline auf Platz zwei der SAP-Anbieter ,gemessen an der Zahl der Kunden in der Wohnungswirtschaft.

Eine andere Übernahme wurde gerade verkündet. Der Haufe Medienkonzern baut seine Sparte Anwendungssysteme mit weiteren Investitionen aus. Die Firma Sykosch, an der Haufe beteiligt ist, wird darin aufgehen. Sykosch hat gerade zu seiner erfolgreichen Palette kleinerer Systeme für Hausverwaltungen die Firma CSI hinzugekauft, die mit dem Produkt PowerHaus sehr gut aufgestellt ist, um für mittlere Wohnungsunternehmen interessant zu sein. Man darf gespannt sein, wie der Medienkonzern Haufe die DV-Anwendungen mit seinen Wissensbasen verbinden wird, um für seine Kunden ein Rundpaket zu schnüren. Deutet sich hier eine strategische Alternative an zum bisherigen Angebot, dessen Marktführer Aareon aus der Bankenwelt kommt? Jedenfalls sehen wir Anzeichen für Konzentrationen, auch wenn sie noch klein sind.

## Neue Systematik

Vor diesem Hintergrund drängt sich wieder die Frage auf, wie das vielfältige Angebot eingeordnet und systematisiert werden kann, um es leichter begreifbar zu machen. Wir haben vor längerer Zeit mit einer Systematik begonnen, die wir heute erweitern wollen. Bei aller Unschärfe an den Rändern lassen sich vier Gruppen von Angeboten unterscheiden.

Die erste Gruppe besteht aus denjenigen SAP-Lösungen, deren Fokus besonders auf der Möglichkeit zur Ausprägung der individuellen Anforderungen des jeweiligen Kundenunternehmens liegt; sicher besteht hier auch ein Zusammenhang zur Größe der Kundenunternehmen. Die Tabelle 1 zeigt das Angebot nach Gruppen aufgeteilt. Auch wenn die Daten wegen mangelnder

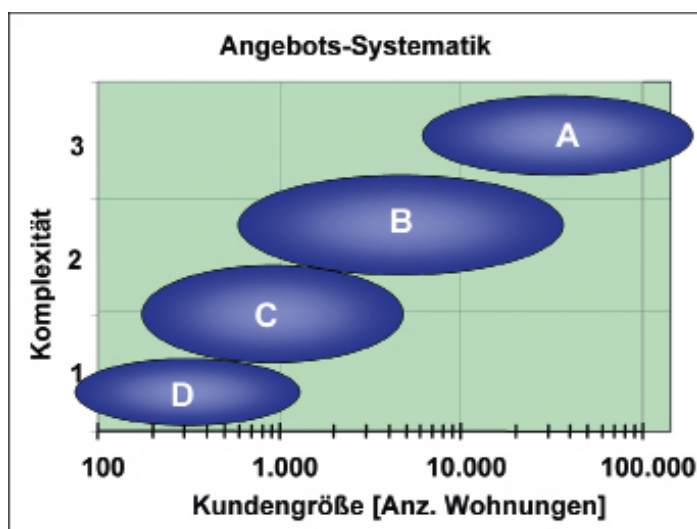


Abbildung 1: Angebots-Systematik des Marktes immobilienwirtschaftlicher Software

Quelle: HÖRING MANAGEMENT CONSULTING

Auskunftsbereditschaft der Anbieter mit Unschärfe behaftet sind, lässt sich erkennen, dass die Marktdurchdringung in der Gruppe A noch nicht 200 Anwenderunternehmen erreicht hat, allerdings aufgrund der Größe dieser Anwenderunternehmen eine große Anzahl Wohnlichkeiten aufweist.

In der Gruppe B befinden sich die in der bestandsführenden Wohnungswirtschaft am weitesten verbreiteten Systeme wie GES, WohnData, GAP, Wodis Sigma und ESS wowi c/s, gefolgt von den schnell wachsenden Produkten RELion von mse und DKB@win von DKB-IT sowie von den Systemen Hausplus (Input-IT), realis (ESN) und varyhome (VARYS). Dieses sind alles integrierte Standardlösungen für hohe wohnungswirtschaftliche Anforderungen (einschließlich Fremdverwaltung). Das System DKB@win nimmt hier eine besondere Rolle ein: Obwohl es auf SAP basiert, ist es doch auf besondere Weise als ein Standardsystem für mittlere (bis sogar kleine) Unternehmen ausgelegt.

In der Gruppe C fassen wir Systeme zur Eigen- und Fremdverwaltung zusammen, die als kostengünstige Standardsoftware mit diversen Spezialitäten den Anforderungen mittlerer Unternehmen bis etwa 5.000 Einheiten entsprechen. Von diesen sind einige im HMC-Marktbericht enthalten, wie die Angebote von Nemetschek, Zülow, ESS inhouse, Sommer, Alexander Quien Nova und Input-IT.

Die Gruppe D schließt sich nach unten zu den kleineren Anwendern mit kostengünstigeren Produkten für Hausverwaltungen an. Diese sind nicht im HMC-Marktbericht vertreten, der mit seinem umfangreichen Kriterienkatalog zur Systemauswahl nicht auf diese Systeme zugeschnitten ist. Zu dieser Gruppe zählen Anbieter wie Sykosch (mit den Hausverwalterprodukten), Domus, Hausperfekt, UTS und andere mehr.

### Auswahlkriterien

Grafisch lässt sich die Einordnung der Gruppen in Abbildung 1 veranschaulichen. In einer logarithmischen Skala ist die Unternehmensgröße auf der Abszisse aufgetragen. Auch wenn die Felder unscharfe Ränder haben müssten, lässt sich die Softwarelandschaft doch grob auf diese Weise einteilen.

Typ	Anbieterprodukt	Kunden	Anteil	Anzahl	Anteil	Benutzer	Verw.-
		Deutschl.	Kunden	Verw.-E*)	Verw.-Einh.*)	je Kunde	Einh. je Kunde
		Anz.	%	Tsd.	%	Durchsch.	Durchsch.
A	Aareon - Blue Eagle**)	70	42,9%	500	33,5%	34	7.143
	Wiscore - WIS RunEasy **)	38	23,3%	180	12,0%	45	4.737
	PROMOS - PROMOS.GT	21	12,9%	378	25,3%	143	17.995
	immologis - RE-FLEX **)	15	9,2%	137	9,2%	50	9.133
	Siemens - Rlcasa **)	14	8,6%	179	12,0%	75	12.786
	Comline - SAP ERP 6.0 **)	5	3,1%	120	8,0%	120	24.000
	IBM - IBM Express Sol.	k. A.			k. A.		
<b>Gesamt</b>		<b>163</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.494</b>	<b>100,0%</b>	<b>58</b>	<b>9.165</b>
B	Aareon - GES, WD **)	1.340	48,5%	4.700	50,1%	19	3.507
	GAP-Group - immotion	510	18,5%	1.790	19,1%	12	3.510
	Aareon - wodis **)	390	14,1%	1.200	12,8%	17	3.077
	ESS - Wowi c/s	231	8,4%	750	8,0%	13	3.247
	INPUT-IT - Hausplus **)	95	3,4%	352	3,7%	9	3.705
	mse - RELion **)	92	3,3%	300	3,2%	22	3.261
	DKB-IT - DKB@win	90	3,3%	125	1,3%	13	1.389
	ESN - realis **)	15	0,5%	170	1,8%	87	11.333
	varys - varyhome	k. A.			k. A.		k. A.
<b>Gesamt</b>		<b>2.763</b>	<b>100,0%</b>	<b>9.387</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>	<b>3.397</b>
C	Nemetschek - CREM **)	710	48,1%	1.125	63,9%	7	1.585
	Zülow - ZHAUS	370	25,1%	200	11,4%	3	541
	ESS inhouse - inhouse. **)	149	10,1%	75	4,3%	3	503
	Sommer - Capitol **)	100	6,8%	k. A.		k. A.	
	AQN - W-M-W	85	5,8%	290	16,5%	11	3.412
	INPUT-IT - Haus2001 **)	62	2,2%	70	0,7%	9	1.129
	<b>Gesamt</b>		<b>1.476</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.760</b>	<b>100,0%</b>	<b>5</b>

\*) Nur Wohnungen und Gewerbe ohne Garagen oder sonstige

\*\*) Einige Angaben wurden von HMC geschätzt.

Tabelle 1: Marktanteile der Anbieter im HMC-Marktbericht 2010

Quelle: HÖRING MANAGEMENT CONSULTING

Unternehmen mögen danach beurteilen, in welcher Kategorie sie ein Produkt suchen wollen. Natürlich lässt sich nicht ausschließen, dass man mit einem umfangreichen, komplexen Produkt in einem kleinen Unternehmen zurechtkommt (Beispiel GES oder Wiscore) oder dass sich ein weniger aufwendiges Produkt auch bei hohen Wohnungszahlen einsetzen lässt.

Im Einzelnen lässt sich eine Auswahlentscheidung natürlich nicht allein auf eine so grobe Systematik stützen. Vielmehr bedarf es einer Vielzahl von Argumenten, die wir im Kriterienkatalog des HMC-Marktberichts zusammengetragen haben. Mit diesem Werkzeug ist jedes Wohnungsunternehmen in der Lage, ein unternehmensspezifisches Anforderungsprofil innerhalb kurzer Zeit zu erstellen und dann sofort auszuwerten, welcher Anbieter seinen Anforderungen am

besten entspricht. Diese Analyse kommt in jedem Unternehmen zu einem anderen Ergebnis, denn die Anforderungen unterscheiden sich von einem Unternehmen zum anderen. Selbst wenn dann mehrere Anbieter die Anforderungen weitgehend erfüllen, lassen sich die konkreten Fragen dazu verwenden, die Unterschiede bei praktischen Vorführungen und Softwaretests zu überprüfen. Bei formalen Auswahlprozessen hat es sich als besonders zweckmäßig erwiesen, den individuell auf das jeweilige Unternehmen ausgeprägten und um Unternehmensspezifika erweiterten Fragenkatalog als verbindlichen Leistungskatalog für die Ausschreibung und anschließend als Sicherungselement für das zu erstellende Feinkonzept dem Vertrag beizufügen. Gerade wenn Softwarehersteller damit werben, flexibel zu sein und auf die Kundenwünsche vollständig eingehen zu können, ist es notwendig, den Leistungskatalog so präzise wie möglich zu vereinbaren.

Dr. Klaus Höring

Ingo König

www.hmc-cp.de

