

# Kein Zurück mehr

Digital Real Estate. Die Stimmung bei den Anbietern von Software-Lösungen für die Verwaltung von gewerblichen Immobilien ist gut. Viele melden Steigerungen bei Umsatz und Kundenzahlen.

Einer aktuellen Studie des Future Real Estate Instituts zufolge sehen zwar fast alle deutschen Immobilienunternehmen (95 Prozent) in der Digitalisierung große Chancen. Jedoch fühlen sich 90 Prozent der Befragten nicht dazu in der Lage, den Prozess einzuleiten. Die meisten Firmen bemerken jedoch dabei nicht, dass sie sich bereits mitten in der digitalen Transformation befinden. Denn die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services.

Aareon verkündete, das Geschäftsjahr 2016 mit dem besten Ergebnis seiner Unternehmensgeschichte abgeschlossen zu haben. Mit einer Steigerung um 27,1 Prozent lag das EBIT deutlich über dem Vorjahresniveau. Ende 2016 haben sich den Mainzern zufolge hierzulande rund 840 Kunden für die ERP-Lösung Wodis Sigma entschieden. Die meisten dieser Kunden nutzen Wodis Sigma als Software as a Service (SaaS) aus der Aareon

Cloud. Gute Zahlen verlauteten jüngst auch aus Ratingen. Nach eigenen Angaben hat Crem Solutions die Umsätze im ersten Halbjahr im Vergleich zum Vorjahr um 17,5 Prozent gesteigert. Das größte Wachstum hat das Unternehmen demnach mit Umsätzen aus Lizenzen, sowohl aus der Neukundengewinnung als auch aus dem Nachverkauf an Bestandskunden, erwirtschaftet. Die Haufe Group mit ihrem immobilien- und wohnungswirtschaftlichen Softwareportfolio meldete im August für das zurückliegende Geschäftsjahr mehr als 200 Neukunden. Der Zuwachs wurde neben dem webbasierten ERP-System Haufe-FIO axera auch bei den On-Premises-Lösungen Haufe wowinex und Haufe PowerHaus verzeichnet.

**NACHHOLBEDARF BEI DER ANWENDERFREUNDLICHKEIT** Der Markt ist sehr heterogen. Neben ERP-Anbietern finden

## ÜBERSICHT COMMERCIAL PROPERTY MANAGEMENT SOFTWARE FÜR DEN DEUTSCHEN MARKT

Zu einem Teil haben die in der gewerblichen Immobilienverwaltung eingesetzten Software-Lösungen ihren Ursprung im Facility Management, die meisten jedoch im Enterprise Resource Planning.

Hersteller	Produktname	Web-Adresse
<b>Aareon</b>	Wodis Sigma, Blue Eagle	www.aareon.de
<b>Crem Solutions</b>	iX Haus	www.crem-solutions.de
<b>eTask</b>	eTask	www.etaask.de
<b>GIT Gesellschaft für innovative DV-Technik</b>	Realax	www.realax.de
<b>Haufe Group</b>	wowinex, InHouse, PowerHaus, Haufe-FIO axera	www.haufe.de/realestate
<b>Immoware24</b>	Immoware24	www.immoware24.de
<b>IRM Management Network</b>	IRM	www.irm-network.com
<b>MSE</b>	RELion	www.mse-gruppe.de
<b>Promos consult</b>	Promos.GT	www.openpromos.de
<b>Unit4 Business Software</b>	Unit4 Business World	www.unit4.com
<b>SAP</b>	SAP RE FX	www.sap.com/germany
<b>Yardi Systems</b>	iMS	www.yardi.com

Quelle: eigene Recherche



**SUMMARY » Die Aussichten für die Software-Hersteller** sind gut, die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services. » 90 Prozent der deutschen Immobilienunternehmen fühlen sich nicht dazu in der Lage, den **Digitalisierungsprozess** einzuleiten. » Etwa ein Drittel der Immobilienunternehmen arbeitet noch immer mit **selbstgestrickten Lösungen oder Excel-Tabellen**. » Eine Hauptaufgabe der Software-Anbieter besteht darin, über alle Kanäle und auf allen Endgeräten **Datensicherheit und Datentransparenz** zu ermöglichen.

sich CAFM-Hersteller und eine kaum überschaubare Anzahl von Herstellern für Speziallösungen. Unter den Software-Systemen für die Verwaltung von gewerblichen Immobilien findet seit Jahren ein Verdrängungswettbewerb statt, in dem immer wieder Software-Anbieter aufgekauft werden oder vom Markt verschwinden. Zum Beispiel hat im Jahr 2016 der internationale Branchenriese Yardi Systems über seine deutsche Tochter die renommierte Immobilien-Management-Systeme (iMS) in Mainz übernommen.

Gleichzeitig drängen seit einiger Zeit PropTech-Start-ups mit webbasierten Speziallösungen, wie Mieter- und Kundenportalen, Dokumentenmanagement oder mobilen Lösungen, auf dieses Feld und haben dadurch das Partnering, also die Themen Kooperation und Schnittstellen, in den Fokus gerückt. Außerdem gibt es Potenzial in der Fläche zu erschließen. Nach Schätzung von Branchenkennern

arbeitet etwa ein Drittel der Immobilienunternehmen noch immer mit selbstgestrickten Lösungen oder Excel-Tabellen. Ralf-Stefan Golinski, Vorsitzender des Branchenverbands CAFM-Ring, teilt den Markt in drei Arten von Anbietern ein: Die einen fokussieren sich auf einzelne Prozesse wie Vermietung, Mängelmanagement und Transaktionen oder auf konkrete Zielgruppen, wie Büroimmobilien, Logistikimmobilien oder Krankenhäuser.

Andere versuchen mit ihren Lösungen den gesamten Lebenszyklus von Immobilien und technischen Anlagen abzudecken. „Und ich kenne auch nach fast 20 Jahren noch keine Verwaltungslösung, die diesem Anspruch und insbesondere der Erwartung der Kunden in Bezug auf Anwenderfreundlichkeit gerecht geworden ist“, sagt der Vorstandsvorsitzende.

Schließlich gebe es eine kleine Reihe von Anbietern, die bereit seien, sich in die

IT-Landschaft ihrer Kunden zu integrieren und dabei auf international anerkannte Standards in den Datenstrukturen, auf offene Schnittstellen und den praktischen Einsatz setzen – On-Premises, im Web, mit SaaS und mobil.

**ON-PREMISES ODER WEB?** Bislang ist das Thema Software as a Service bei ERP- und CAFM-Systemen jedoch noch immer eine Randerscheinung. Auch das Dokumentenmanagement setzt sich nur langsam durch. Im Bereich der ERP-Systeme sieht Matthias Lampatz, Geschäftsführer in der GIT-Gruppe, „gefühlte eine Konsolidierung“. Gleichzeitig seien im letzten Jahr einige Start-ups auf den Markt gekommen, die rein auf die Cloud setzen. Das findet Lampatz zwar interessant, aber „wir gehen davon aus, dass ein Großteil der Arbeit bei unseren Kunden in den nächsten Jahren weiterhin so durchgeführt wird wie bisher. Es gibt Randbereiche, die definitiv ins Web wandern werden, wie Schadensmeldungen und das Beschwerdemanagement, aber das kompensieren wir über Schnittstellen. Der Aufwand, ein Programm wie Relax in die Cloud zu bringen, ist sehr groß. Natürlich können wir uns dem Thema nicht verschließen, aber der Nutzen muss im Mittelpunkt stehen“.

Ähnlich sieht das Ralf Herbergs, der bei mse für den Vertrieb der Software RELion zuständig ist: „On-Premises ist kein Dogma. Die Antwort, ob die Cloud genutzt wird oder nicht, ergibt sich für unsere Kunden meist von selbst aus einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.“

#### **ZUNEHMENDE NACHFRAGE NACH DIGITALEM**

Bei Aareon hingegen hat man eine zunehmende Nachfrage nach digitalen Lösungen in den Bereichen Kundenportale, Dokumentenmanagementsysteme und automatisierter Rechnungsservice registriert. „Wir verstehen uns als Vorreiter für die Digitalisierung in der Immobili-

Es gibt kein Zurück mehr. Denn die Aussichten der Branche sind gut, und die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services.



## Experten



„Ein Großteil der Arbeit bei unseren Kunden wird in den nächsten Jahren weiterhin so durchgeführt wie bisher. Es gibt Randbereiche, die definitiv ins Web wandern werden, wie Schadensmeldungen und das Beschwerdemanagement.“

**Matthias Lampatz,**  
Geschäftsführer in der GIT-Gruppe



„Wir versuchen für jeden Kunden einen individuellen Weg zu finden. Und der sieht im Moment noch so aus, dass die meisten Installationen bei uns On Premises vorgenommen werden.“

**Ralf Herbergs,**  
mse Vertrieb RELion



„Bis zum Jahresende 2016 haben sich in Deutschland schon 150 Kunden für die mobilen Services entschieden – insbesondere für Wohnungsabnahme sowie für das Bestandsdaten- und Auftragsmanagement.“

**Dr. Manfred Alflen,**  
Aareon AG, Vorstandsvorsitzender



„Wir bieten eine ausgereifte Weblösung, die heutige und zukünftige Anforderungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abdeckt.“

**Dr. Carsten Thies,**  
Geschäftsführer Haufe Group

enwirtschaft“, betont Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Alflen. Zum Jahresende 2016 haben sich ihm zufolge in Deutschland schon 150 Kunden für die mobilen Services entschieden. Hierzu zählen insbesondere die Wohnungsabnahme sowie das Bestandsdaten- und Auftragsmanagement.

Auch bei Haufe sieht man webbasierte Lösungen auf dem Vormarsch. Im Oktober 2016 vermeldeten die Freiburger eine Kooperation mit FIO Systems, einem Spezialanbieter webbasierter Branchenlösungen für die Finanz- und Immobilienwirtschaft. Unter der neuen Marke Haufe-FIO axera bieten die Unternehmen seitdem eine webbasierte ERP-Lösung an. „Wir bieten eine ausgereifte Weblösung, die heutige und zukünftige Anforderungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abdeckt“, betont Dr. Carsten Thies, Geschäftsführer von Haufe Lexware. Seit Juni 2017 entwickeln Haufe und FIO Systems als Technologiepartner mit dem Proptechs QIVALO gemeinsam tiefgreifende ausschließlich digitale Abrechnungsprozesse. „Viele Kunden haben die

Zeichen der Zeit erkannt und gehen den ersten Schritt in Sachen Digitalisierung“, ist Dr. Christian Westphal, Geschäftsführer von Crem Solutions, überzeugt. „Mit iX-Haus und dem vollständig integrierten Dokumentenmanagementsystem unseres Partners DocuWare unterstützen wir sie dabei. Das wirkt sich natürlich auch unmittelbar auf unser Umsatzwachstum aus.“

Immovare24 setzte von Beginn an – seit 2008 – komplett auf das Web. Die SaaS-Lösung hat für dieses Jahr neue Portale für Mieter und Eigentümer angekündigt. Im nächsten Jahr soll ein Handwerkerportal folgen. Später sollen die Portale durch eine App, zum Beispiel für mobile Schadensmeldungen, ergänzt werden. Für Bewohner, die kein Smartphone benutzen, entwickelt Immovare24 ein virtuelles Schwarzes Brett. Mitgesellschafter und Geschäftsführer Ronny Selzer: „Dieses Jahr haben wir eine Datev-Schnittstelle entwickelt, das Onlinebanking um bankenunabhängige virtuelle Konten erweitert, die Verwalterhonorarabrechnung, konfigurierbare Anwendungs-Layouts, viele

neue Funktionen und Verbesserungen in die Software eingefügt und werden bis Jahresende die Portale und einen Mieterhöhungsassistenten mit Mietspiegeln online stellen.“

### **DIE HERAUSFORDERUNGEN: TRANSPARENZ UND DATENSICHERHEIT**

Zu den großen Herausforderungen für Immobilienunternehmen gehört es, die eigenen Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren. In der Regel reicht es nämlich nicht aus, eine neue Software zu installieren. Mit neuen Workflows müssen die Prozesse im Unternehmen überdacht und standardisiert werden. Und hier sieht Lampatz noch Nachholbedarf: „Nur ein Drittel der Immobilienunternehmen setzt überhaupt ein Dokumentenmanagementsystem ein.“ Folgerichtig sieht Golinski eine Hauptaufgabe der Software-Anbieter darin, über alle Kanäle und auf allen Endgeräten Datensicherheit und Datentransparenz zu ermöglichen.

Herbergs geht für RELion noch einen Schritt weiter. „Die Software muss selbst-erklärender werden und alles, was der An-



„Viele Kunden haben die Zeichen der Zeit erkannt und gehen den ersten Schritt in Sachen Digitalisierung.“

**Dr. Christian Westphal,**  
Geschäftsführer Crem Solutions



„Dieses Jahr haben wir viele neue Funktionen und Verbesserungen in die Software eingefügt. Bis Jahresende werden wir Portale und einen Miet-erhöhungsassistenten online stellen.“

**Ronny Selzer,**  
Mitgeschafter und  
Geschäftsführer Immoware24

wender falsch machen könnte, im Vorfeld bereits wissen. Und dann muss sie dafür sorgen, dass im Hintergrund diese Fehler korrigiert werden.“ Auch für Lampatz liegt die Anwenderfreundlichkeit in mehr Ergonomie und Workflows. Das gelte gerade für Prozesse, die zwar wiederkehren, aber nicht zum alltäglichen Geschäft gehören. „Nach einem Jahr hat jeder User vergessen, wie ein bestimmter Prozess funktioniert. Dann ist es im Grunde so, als ob ein ungeschulter Anwender diese Funktion ausführt. Deshalb braucht er dort ein paar Leitplanken“, so der GIT-Geschäftsführer.

**KEIN HALTEN MEHR** Für die Software-Anbieter steht längst fest, dass sich die digitale Entwicklung nicht mehr aufhalten lässt. Sie beeinflusst die Immobilienwirtschaft nachhaltig. Es gibt kein Zurück mehr. Jetzt sollten nur noch 90 Prozent der Marktteilnehmer sich in die Lage versetzen, diesen Prozess auch aktiv steuern zu können. «

Oliver Mertens, Stuttgart



..... **Vernetzung mit Perspektive  
aufs Upgrade Living.**  
Mit Minol Connect

### Für aktuelle Anforderungen an die Wohnungswirtschaft

Machen Sie Ihre Immobilien zukunftsfähig – mit der innovativen Lösungssuite Minol Connect. Vernetzen Sie intelligente Sensorik mit Menschen und Prozessen über das Internet. Mehr Transparenz, Effizienz und Flexibilität. Heute für Ihre Immobilien. Morgen für alles, was für Sie zählt.  
[minol.de/connect](http://minol.de/connect)

 **Minol**  
Alles, was zählt.