

Hörings Marktreport 2008

Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2008 – Bestandsaufnahme und Entscheidungshilfe

Zum siebten Mal ist in diesen Tagen der jährlich erscheinende HMC-Marktreport wohnungswirtschaftliche DV-Systeme in der computergestützten Version fertig gestellt worden. Die regelmäßige und aufwendige Erhebung von Informationen bei den Anbietern wohnungswirtschaftlicher IT-Lösungen erlaubt inzwischen eine gewisse Trenderaussage und natürlich auch Entscheidungshilfe. Daraus wollen wir hier folgende Fragen behandeln. Wohin bewegt sich der Markt – auf Anbieter- und Nachfragerseite? Und welche Neuigkeiten veranschaulichen den Trend?

Wie auch in den Vorjahren sind die Veränderungen nicht umwälzend, aber doch von langfristiger Tragweite. Denn wir beobachten, dass die größeren Wohnungsunternehmen und GES- oder WohnData-Anwender begonnen haben, sich mit der Auswahl einer Nachfolgesoftware ernsthaft zu befassen. Bei vielen wird dieser Prozess einschließlich Prüfung der angebotenen Produkte und Varianten noch einige Monate benötigen. Aber es ist erkennbar, dass selbst für diejenigen, für die als zukünftige Softwarebasis primär SAP infrage kommt, eine ernst zu nehmende Auswahlentscheidung ansteht. Denn SAP wird in Varianten und von ganz unterschiedlichen SAP-Partnern angeboten (siehe Gruppe A in Tabelle 1). Zwar ist Aareon der Marktführer und Blue Eagle ein mittlerweile eingefahrenes, sichtbares und testbares Produkt, aber die Vielfalt der alternativen Angebote ist größer und ernsthafter, als man vor sieben Jahren erwartet hatte. Mehr und mehr Wohnungsunternehmen entscheiden sich deshalb für ein Ausschreibungsverfahren, sei es begrenzt oder im kommunalen Bereich nach VOL/A.

Mit Ausschreibungen der letzten Zeit ist auch der Fragenkatalog im HMC-Marktreport gewachsen. Er spiegelt die steigenden Anforderungen der Unternehmen wider. Wer hätte denn vor sieben Jahren ein ausgefeiltes Vertragsmanagement, ein Versicherungsportal, eine Call-Center-Funktionalität, eine integrierte Darlehens- und Grundbuchverwaltung, ein Data Warehouse oder gar ein Handwerkerportal gefordert? In größeren Unternehmen spielen derartige Moduln eine immer wichtigere Rolle neben den wohnungswirtschaftlichen Grundfunktionalitäten, die zur Selbstverständlichkeit geworden sind.

Als Konsequenz driften die DV-Systeme für große und für kleine Kunden immer weiter auseinander. Während GES noch große und

kleine Wohnungsunternehmen in einem System bedient, ist SAP tendenziell bei großen Unternehmen (über 10.000 Wohnungen) vertreten. Denn sie ziehen mehr Nutzen aus den vielfältigen Möglichkeiten, auf flexible Weise die Prozesse zu gestalten, die Gewerbeflächen aufzuteilen, das Rechnungswesen auf IFRS und Konzernrechnungslegung umzustellen. Wenn diese Anforderungen in kleineren Unternehmen nicht gestellt werden, kommen eher kostengünstigere Mittelstandslösungen infrage. Zweckmäßigerweise sind die dazu zählenden Produkte in zwei Softwaretypen zu unterteilen. (Diese

Typologie wurde bereits vor einem Jahr hier vorgestellt.) Die Gruppe B ist auf die „klassische“ Wohnungswirtschaft (mit Eigen- und Fremdverwaltung) zugeschnitten und abzugrenzen von der Gruppe C, die auf die Anforderungen der Hausverwaltung und der Verwaltung eher kleiner Bestände sowie ggf. auch spezieller Immobilien (Gewerbe, Handel, Kommunen, Kirchen) ausgerichtet ist. In der Gruppe B befinden sich neben den Systemen GES und WohnData die seit Langem etablierten Anbieter wie GAP (mit immotion) und ESS (mit WOWI c/s) sowie das Produkt wodis, das nun von Aareon

Typ	Anbieter – Produkt	Kunden	Anzahl	Anteil	Anteil Verw.-	Benutzer	Verw.-Einh.
		Deutshl.	Verw.-E*)	Kunden	Einh.*)	je Kunde	je Kunde
		Anz.	Tsd.	%	%	Durchsch.	Durchsch.
A	Aareon – Blue Eagle**)	100	600	59,5%	43,4%	24	6.000
	Wiscore – WIS RunEasy	27	180	16,1%	13,0%	37	6.667
	PROMOS – PROMOS.GT	20	302	11,9%	21,9%	125	15.100
	SBI-Ruhr – Ricasa	14	179	8,3%	13,0%	75	12.786
	immologis – RE-FLEX	7	120	4,2%	8,7%	107	17.143
	Comline – SAP ERP 6.0	k.A.	k.A.			k.A.	k.A.
	Gesamt	168	1.381	100,0%	100,0%	74	8.220
B	Aareon – GES, WD **)	1.320	4.700	49,0%	46,2%	21	3.561
	GAP-Group – immotion u. a.	510	1.790	18,9%	17,6%	13	3.510
	Aareon - wodis	380	1.200	14,1%	11,8%	17	3.158
	ESS – Wowi c/s **)	220	1.540	8,2%	15,1%	34	7.000
	INPUT-IT – Hausplus	69	265	2,6%	2,6%	12	3.841
	Alexander Quien – WMW	60	110	2,2%	1,1%	16	1.833
	DKB-IT – DKB@win	50	160	1,9%	1,6%	12	3.200
	mse – RELion **)	30	35	1,1%	0,3%	5	1.167
	isM – inHAUS	23	122	0,9%	1,2%	17	5.321
	SIGOTRON – ImmoVISION ***)	17	43	0,6%	0,4%	9	2.500
	ESN – WOWIS	13	200	0,5%	2,0%	45	15.385
AGOsol – RealWoWi	1	3	0,0%	0,0%	15	3.000	
	Gesamt	2.693	10.168	100,0%	100,0%	18	3.776
C	DOMUS – DOMUS 4000 **)	4.320	2.057	64,0%	44,7%	2	476
	Nemetschek – CREM **)	1.337	2.000	19,8%	43,5%	4	1.496
	Sommer – Capitol **)	600	250	8,9%	5,4%		417
	Zülow – ZHAUS	350	200	5,2%	4,3%	3	571
	CSO – inhouse.	141	92	2,1%	2,0%	4	652
	Gesamt	6.748	4.599	100,0%	100,0%	3	682

*) Nur Wohnungen und Gewerbe ohne Garagen oder sonstige
 **) Einige Angaben wurden von HMC geschätzt.
 ***) Werte für Deutschland (Anzahl VE anteilig berechnet)

Tab. 1: Anbieter und Produkte im HMC-Marktreport 2008 nach Typengruppen mit Marktanteilen

als „Mittelstandslösung“ bezeichnet wird. Diese drei Anbieter bzw. Produkte haben in ihrem Segment einen leicht steigenden Marktanteil von zusammen 40 Prozent neben GES und WohnData mit ca. 50 Prozent. Die übrigen Wettbewerber in dieser Gruppe bemühen sich Schritt für Schritt um weitere Marktanteile, wobei sie noch wesentlich kleiner sind und an Vertrauen und Leistungsfähigkeit zulegen müssen, um sich dauerhaft zu etablieren.

Die Anbieter-Gruppe C ist am weitesten davon entfernt, die gestiegenen Anforderungen des HMC-Marktreports erfüllen zu können. Einige haben (auch deswegen?) in diesem Jahr die Mühen gescheut, den Fragenkatalog auszufüllen. Für die Zielgruppe der Hausverwaltungen und kleinen Wohnungsunternehmungen werden wir ein speziell zugeschnittenes Instrument bereitstellen müssen, das weniger für Ausschreibungen als für die Eingrenzung der in die engere Wahl kommenden Produkte geeignet ist. Welche Anbieter sind in diesem Jahr neu im HMC-Marktreport? Unter den SAP-Partnern sind die Firmen Comline AG und immologis (Tochter der OctaVIA) neu dabei. Sie vertreten beide weitgehend den Ansatz, SAP unverändert zu lassen und eine Kunden-individuelle Lösung einzuführen, wobei Best-Practice-Zusatzmodule verwendet werden. Mit beiden Anbietern verstärkt sich der Trend, die Basis SAP unmodifiziert einzusetzen.

In der Gruppe B ist Alexander Quien Nova GmbH hinzugekommen, ein schon länger für die Wohnungswirtschaft arbeitendes Softwarehaus, das nun mit einer abgerundeten Angebotspalette antritt. Hinter dem in der Wohnungswirtschaft vermutlich noch nicht weithin bekannten Namen ESN steht ein Softwarehaus, das Lösungen für die Versorgungswirtschaft anbietet und zu Beginn dieses Jahres die Fa. Gimás-Fiosoft gekauft hat, um mit deren Software in die Wohnungswirtschaft zu diversifizieren.

Die Tabelle 1 zeigt die Zuordnung der Softwareangebote zu den Typengruppen. Die Marktanteile werden nach Anzahl Kunden und nach primären Verwaltungseinheiten (nur Wohnungen und Gewerbeeinheiten) dargestellt. Die Werte in der Tabelle basieren – mit wenigen Ausnahmen – auf den Herstellerangaben zum HMC-Marktreport. Einige wurden durch eigene Schätzungen ersetzt, um der Vergleichbarkeit besser zu dienen. Die Summen der Verwaltungsein-

heiten sind höher als erwartet. Dies mag wenigstens zum Teil mit Überschneidungen erklärt werden, wenn mehr als ein Produkt (z. B. für Bestands- und für Fremdverwaltung) im Unternehmen genutzt wird.

Noch immer erstaunt die Vielzahl der Angebote, die tendenziell zunimmt. Kleine Softwarehäuser mit Kundennähe erfreuen sich im Mittelstand großer Beliebtheit. Noch schaffen es die größeren Unternehmen nicht, ihre Wirtschafts-, Marketing- und Innovationskraft in einen schlagenden Vorteil umzusetzen.

Wer unter allen diesen Angeboten einen Schritt in eine nächste Softwaregeneration erwartet, wird enttäuscht. Moderne Architekturen wie .net, die zukünftige Entwicklungsplattform von Microsoft, oder SOA (Service Orientierte Architektur) sind in der Wohnungswirtschaft nur in Ansätzen vorhanden. Die meisten Produkte sind solide Arbeit an der Funktionalität und etwas mehr oder weniger modern im Sinne des State-of-the-Art und der weiteren Entwicklungsmöglichkeiten. Dafür sind sie aber auch heute und jetzt zu gebrauchen, ohne dass man als Anwender zu viele Risiken eingeht. Oder doch?

Langfristig gesehen werden nur diejenigen Produkte überleben, die auf einer modernen Softwaretechnologie aufbauen. Diesen Aspekt wird man bei einer Auswahlentscheidung ebenso zu berücksichtigen haben wie die wirtschaftliche Stärke, Sicherheit und Service-Orientierung des Anbieters.

Entscheidungshilfe

Viele Auswahlentscheidungen werden beeinflusst von den Empfehlungen eines Kollegen oder Partners. Keine Analytik kann diese auf Vertrauen ba-

sierenden Informationen ersetzen. Die Aktualisierungen des HMC-Marktreports zielen darauf ab, Transparenz zu schaffen und ein Werkzeug für Auswahl- und Ausschreibungsprozesse zur Verfügung zu stellen.

Die Einteilung in die Typen-Gruppen A, B und C mag eine Orientierungshilfe sein, um die Suche nach einem passenden System einzugrenzen. Sie sollte aber nicht zu einer oberflächlichen Entscheidung verführen. Denn die Leistungsprofile sind nicht scharf abgegrenzt zwischen den Typengruppen, und die Auswahl innerhalb einer Gruppe sollte nicht nur nach den hier vorgelegten Marktzahlen oder aufgrund von Werbeaussagen oder Vorführungen getroffen werden.

Um als fundierte Entscheidungshilfe zu dienen, wurde der HMC-Marktreport mit seinem Kriterienkatalog und der Anbieter-Datenbank auch in diesem Jahr wieder gründlich überarbeitet, weiter präzisiert und auf 2.288 Fragen erweitert. Die entsprechenden Anbieterangaben konnten weiteren Plausibilitätsprüfungen und Angebotsauswertungen unterzogen werden. Mit diesem Werkzeug ▶

Verzeichnis der Anbieter im HMC-Marktreport 2008

Anbieter	System	Anschrift	Telefon und E-Mail
Aareon AG	Blue Eagle (Basis mySAP ERP) GES, WohnData	Im Münchfeld 1-5 55122 Mainz	T: 06131 301-0 oder 08000 Aareon M: info@aareon.com
Aareon Wodis GmbH	wodis	Am Uhlenhorst 1 44225 Dortmund	T: 0231 7751-120 M: info@wodis.de
AGOsol GmbH & Co. KG	RealWoWi (Basis Microsoft Dynamics Nav)	Gewerbestraße 25 32584 Löhne	T: 05731 7804-20 M: jan.ottensmeyer@agosol.de
Alexander Quien Nova GmbH	RealWoWi	Brüsseler Straße 3 30539 Hannover	T: 0511 2808-0 M: R.Bielmann@alexander-quien.de
CSO Hardware-Vertriebs- und Software-Entwicklungs-GmbH	Inhouse.	Landsberger Straße 302 80687 München	T: 089 3888846-12 M: cso@cso-inhouse.de
Comline Computer & Softwarelösungen AG	SAP ERP 6.0	Hesestücken 28 22453 Hamburg	T: 040 51121-0 M: info@comlineag.de
DKB IT-Services GmbH	DKB@win (Basis SAP ERP)	Jägerallee 23 14469 Potsdam	T: 0331 2904300 M: Brigitte.Schoene@dkb-it-services.de
DOMUS Software AG	DOMUS 4000, DOMUS Objektmanagement	Otto-Hahn-Straße 4 85521 Ottobrunn	T: 089 66086-0 M: info@domus-software.de
ESN realis GmbH	WOWIS	Universitätsstraße 140 44799 Bochum	T: 05121 2068881 M: Heiko.Heinemann@ESN-Berlin.de
ESS EDV-Software-Service AG	WOWI c/s	Büscherheider Ring 6 32361 Preußisch Oldendorf	T: 05742 9310-0 M: Forke@ess-ag.de
GAP Group	immotion	Neidenburgerstraße 24 28207 Bremen	T: 0421 49134422 M: jacobson@gap-group.de
Immologis GmbH	SAP RE-FLEX	Marie-Calm-Straße 1-5 34131 Kassel	T: 0561 31000-0 M: siegfried.doering@octavia.de
INPUT-IT AG	Hausplus	Fanny-Zobel-Straße 7 12435 Berlin	T: 030 20216806 M: info@input-it.de
isM – integral systemtechnik GmbH	inHAUS (Basis proALPHA)	Steinfeldstraße 4 39179 Barleben	T: 039203 966-0 M: Schreiber@isMsystem.de
mse Gruppe	RELion (Basis Microsoft Dynamics Nav)	Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg	T: 0821 450412-0 M: Hubert.Tanzer@mse-augsburg.de
Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co. KG	iXHaus	Stadionring 32 40878 Ratingen	T: 02102 5546260 M: HLeibling@crem-solutions.de
PROMOS consult GmbH & Co. KG	PROMOS.GT (Basis SAP ERP 6.0)	Rungestraße 19 10179 Berlin	T: 030 243117-0 M: marketing@promos-consult.de
SAP AG	SAP Real Estate Management (RE-FX)	Dietmar-Hopp-Allee 16 69190 Walldorf	T: 06227 765318 M: Marco.Hofmann@sap.com
SBI-Ruhr – Services for Business IT Ruhr GmbH	RlCasa (Basis SAP ERP 6.0)	Bruchstraße 5 45883 Gelsenkirchen	T: 0209 94567280 M: ralf.kuntschke@sbi-ruhr.de
SIGOTRON Deutschland GmbH	ImmoVISION Pro	Industriestraße 2a 82110 München-Germering	T: 089 84057470 M: thomas.lehmann@sigotron.ch
Sommer Informatik GmbH	Capitol Classic	Sepp-Heindl-Straße 5 83026 Rosenheim	T : 08031 24881 M: info@sommer-informatik
Wiscore GmbH	WIS RunEasy (Basis mySAP ERP)	Springorumallee 2 44795 Bochum	T: 0234 7092-101 M: info@wiscore.de
Zülow-Software und Computer GmbH	ZHAUS-Profi	Weinbergstraße 20 17268 Templin	T: 03987 2053-0 M: info@zuelow-software.de

ist jedes Wohnungsunternehmen in der Lage, ein unternehmensspezifisches Anforderungsprofil innerhalb kurzer Zeit zu erstellen und dann sofort auszuwerten, welcher Anbieter diesem 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 herausgestellt, den Fragenkatalog als verbindlichen Leistungskatalog für die Ausschreibung und anschließend für den Vertrag einzusetzen. 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.

Klaus Höring
www.hmc-cp.de

ERRATUM

In der Ausgabe 05/2008 „Hörings Marktreport 2008, Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2008 – Bestandsaufnahme und Entscheidungshilfe“ ist in der Tabelle 1 auf Seite 66: „Anbieter und Produkte im HMC-Marktreport 2008 nach Typengruppen und Marktanteilen“ dem Autoren ein Fehler unterlaufen, weshalb die Daten nicht alle den richtigen Anbietern zugeordnet wurden. Die Tabelle zeigt die richtigen Daten (siehe gelbe Markierung).

Typ	Anbieter - Produkt	Kunden Deut schl. Anz.	Anzahl Verw.-E*) Tsd.	Anteil Kunden %	Anteil Verw.- Einh.*) %	Benutzer je Kunde Durchsch.	Verw.-Einh. je Kunde Durchsch.
A	Aareon - Blue Eagle**)	100	600	59,5%	43,4%	24	6.000
	Wiscore - WIS RunEasy	27	180	16,1%	13,0%	37	6.667
	PROMOS - PROMOS.GT	20	302	11,9%	21,9%	125	15.100
	SBI-Ruhr - Ricasa	14	179	8,3%	13,0%	75	12.786
	immologis - RE-FLEX **)	7	120	4,2%	8,7%	107	17.143
	Comline - SAP ERP 6.0	k.A.	k.A.			k.A.	k.A.
	Gesamt	168	1.381	100,0%	100,0%	74	8.220
B	Aareon - GES, WD **)	1.320	4.700	49,0%	46,2%	21	3.561
	GAP-Group - immotion u.a.	510	1.790	18,9%	17,6%	13	3.510
	Aareon - wodis	380	1.200	14,1%	11,8%	17	3.158
	ESS - Wowi c/s **)	220	1.540	8,2%	15,1%	34	7.000
	Alexander Quien - WMW	73	265	2,7%	2,6%	12	3.630
	DKB-IT - DKB@win	60	110	2,2%	1,1%	16	1.833
	mse - RELion **)	50	160	1,9%	1,6%	12	3.200
	isM - inHAUS	29	35	1,1%	0,3%	5	1.207
	SIGOTRON - ImmoVISION ***)	23	122	0,9%	1,2%	17	5.321
	INPUT-IT - Hausplus **)	17	43	0,6%	0,4%	9	2.500
	ESN - WOWIS	13	200	0,5%	2,0%	45	15.385
	AGOsol - RealWoWi	1	3	0,0%	0,0%	15	3.000
Gesamt	2.696	10.168	100,0%	100,0%	18	3.771	
C	DOMUS - DOMUS 4000 **)	4.320	2.057	64,0%	44,7%	2	476
	Nemetschek - CREM **)	1.343	2.000	19,9%	43,5%	4	1.489
	Sommer - Capitol **)	600	250	8,9%	5,4%		417
	Zülow - ZHAUS	350	200	5,2%	4,3%	3	571
	CSO - inhouse.	142	92	2,1%	2,0%	4	648
	Gesamt	6.755	4.599	100,0%	100,0%	3	681

*) Nur Wohnungen und Gewerbe ohne Garagen oder sonstige
 **) Einige Angaben wurden von HMC geschätzt.
 ***) Werte für Deutschland (Anzahl VE anteilig berechnet)