

Maßanzug von der Stange? Gibt's

16.11.2009, 12:24 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Presse Company*



Die meisten Hersteller immobilienwirtschaftlicher Software bieten den Maßanzug von der Stange an. Das Zauberwort heißt: Customizing.

Lange Zeit haben kleine und mittlere Unternehmen in ihrer elektronischen Datenverarbeitung mit Insellösungen arbeiten müssen. Die Systeme waren nicht miteinander vernetzt. Ganz anders die moderne immobilienwirtschaftliche Software. Sie kommt zwar von der Stange, wird jedoch meist individuell auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten. Das Zauberwort heißt Customizing.

Der Trend geht eindeutig zu individuell zugeschnittener Software zu Preisen wie von der Stange. Der Grund: auch die Immobilienwirtschaft wird immer weiter professionalisiert. Heute steht der Nutzen für den Anwender im Mittelpunkt: Benutzerfreundlichkeit, Automatisierung ganzer Geschäftsprozesse, Reportings, das Vernetzen mit anderen Programmen und sinnvolle Kooperationen sind gefragt. Deshalb ist Customizing, also das Anpassen der Standard-Software an die individuellen Bedürfnisse des Kunden, für die Branche ebenso wichtig wie die Verwaltungs-Software selbst.

Die Lösungen der einzelnen Hersteller fallen jedoch entsprechend ihrer Produktpolitik ganz unterschiedlich aus. In der Regel haben die Hersteller eine kleine Lösung, die in der Zahl der verwaltbaren Einheiten begrenzt ist und eine oder zwei weitere Versionen mit zusätzlichen Funktionalitäten. Die Hersteller Alco (Alco-House, Alco FM), CSI (Powerhaus Start und Pro), Domus (Domus 1000, 4000, Objektmanagement), Sykosch (PC-Hausverwalter, Immobilienverwaltung, Immo Xpress, Hausverwaltungsmanagement), und UTS (Kathargo, Judikat) bieten ihre Produkte als Paket an. GFAD (Haus Soft) und Hübschmann (System R 2000, Programm HV 2000) liefern sowohl modular als auch im Paket.

Beim Implementieren scheiden sich die Geister

Alle Software-Schmieden bieten Zusatzmodule, die nicht im Standardpaket enthalten sind. Es gibt sie gegen einen Aufpreis entweder modular oder als Teil eines höherwertigen Ausstattungspakets. Die Anbieter lassen sich die Extrawünsche nicht immer bezahlen. Ob die Programmierarbeit voll, nur teilweise oder gar nicht abgerechnet wird, hängt von der gewünschten Funktion ab. Wenn das neue Modul für viele Kunden interessant ist und in den Standard übernommen wird, stellt der Hersteller keine Rechnung.

Auch beim Implementieren der Programme scheiden sich die Geister. GFAD und Sykosch überlassen die Implementierung dem Kunden und begleiten den Prozess auf Wunsch telefonisch. Auch bei Domus und CSI übernimmt

der Kunde im Regelfall diese Arbeit selbst. Bei Bedarf oder größeren Installationen sind Mitarbeiter vor Ort. Ebenso macht es UTS. Die Kölner gehen zum Kunden, wenn mehr als zehn Arbeitsplätze ausgestattet werden müssen. Dann gibt es auch ein begleitendes Projekt, bei dem die organisatorischen Abläufe festgelegt werden. Der Hamburger Hersteller Alco implementiert prinzipiell direkt beim Kunden, außer bei Einzelplatzinstallationen. Unternehmensberater Hübschmann setzt ganz auf die Vor-Ort-Betreuung und installiert grundsätzlich beim Kunden.

Software, Schulungen und Schnittstellen

Ist das Programm installiert, kann das Arbeiten damit beginnen. Jetzt ist es gut zu wissen, wie es geht. Dafür bieten alle Anbieter standardmäßig Gruppenschulungen, Workshops und Individualschulungen vor Ort, beim Hersteller, im Internet oder in Ballungszentren an. Darüber hinaus haben alle Softwarehäuser telefonische Hotlines, die von den Kunden intensiv genutzt werden. Bei GFAD gibt es immer Produktschulungen, auch CSI spendiert seinen Neukunden eine Schulung und im ersten halben Jahr einmal pro Monat Beratungsleistungen. Sykosch vertreibt seine Premium-Produkte Immo Xpress und Hausverwaltungsmanagement inklusive Online-Einführung, alles andere ist gegen Gebühr erhältlich. Bei Alco sind acht Stunden Installation und Einarbeitung im Programmpreis enthalten, danach kostet es ebenfalls.

Moderne immobilienwirtschaftliche Software muss sich im Laufe der Zeit den Veränderungen in der Branche anpassen. Sei es nun bei der 2007 eingeführten Beschluss-Sammlung oder bei Bescheinigungen für haushaltsnahe Dienstleistungen; hier ist das Update für den Hersteller Pflicht. Standard ist auch eine Reihe von Schnittstellen, zum Beispiel zur Datev, zu MS Office und den gängigen Fibu-Programmen. Doch was, wenn der Kunde etwas Eigenes will, eine bestimmte Schnittstelle oder ein Reporting-Tool mit individuellen Funktionalitäten, das der Software-Anbieter nicht im Portfolio hat?

Gibt es die Extrawurst von der Stange?

Hier ist der Trend eindeutig. Fast alle Hersteller betrachten es als ihre Stärke, dem Kunden seine Extrawurst zu liefern. Die meisten Software-Anbieter programmieren kostenfrei, wenn andere Kunden ein bestimmtes Tool ebenfalls brauchen könnten. Dann nehmen die Hersteller das Zusatzprogramm in den Standard ihrer Software auf. Hat der Kunde individuelle Wünsche, wird nach Aufwand abgerechnet.

Fazit: Der Anteil an Dienstleistungen bei den Herstellern immobilienwirtschaftlicher Software hat ein beachtliches Ausmaß erreicht. Das Motto heißt: Anwenderfreundlicher, kundenfreundlicher, nutzwertiger. Dafür investieren die Software-Schmieden viel. Bei Alco beschäftigen sich 50 Prozent der Mitarbeiter mit Dienstleistungen, bei Domus aus Ottobrunn bei München sind es sogar 70 bis 80 Prozent. Der Unternehmensberater Hübschmann generiert 60 Prozent seines Umsatzes mit den Serviceleistungen rund um seine Software. Der Trend der nächsten Jahre scheint damit vorgezeichnet zu sein.

Portrait

Über die CSI GmbH:

Die CSI Computer + Software Ingenieur-Gesellschaft mbH stellt seit mehr als 30 Jahren immobilienwirtschaftliche Verwaltungs-Software her. Von 1977 an hat das Unternehmen 20 Jahre lang solche Programme für IBM Deutschland entwickelt. Parallel dazu hat die CSI eigene Softwarelösungen für die Immobilienverwaltung entwickelt und vertrieben. Aktuelles Produkt ist das Programm PowerHaus, das im Jahr 1996 erstmals auf den Markt kam. CSI gehört heute zu den etablierten und größten Anbietern immobilienwirtschaftlicher Branchen-Software in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit mehr als 1.600 Installationen und rund 2,5 Millionen verwalteten Einheiten ist die Software PowerHaus eine feste Größe in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Das Unternehmen ist seit 1994 nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

News-ID: 371085 • Views: 1366 (Stand: 26.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/371085/Massanzug-von-der-Stange-Gibts.html>