

In Kooperation mit



CREM SOLUTIONS

HAUFE.



# Partnering heißt das Gebot der Stunde

Die Digital-Real-Estate-Unternehmen sind vor hochkomplexe Aufgaben gestellt. Keines kann mehr alles allein. Ein Round Table über die Kooperationsstrategien der Anbieter Aareon, Crem Solutions, Haufe und Yardi.

Real Estate Talk, Teilnehmer: (von links) H.-G. Schneider, Aareon; R. Gerritsen, Yardi; Dr. C. Thies, Haufe Gruppe; Dr. C. Westphal, Crem Solutions. Moderation: Jörg Seifert, „Immobilienwirtschaft“

**In der immobilienwirtschaftlichen ERP-Anbieterszene kommt es zu immer neuen Partnerschaften. Was ist bei Aareon, Herr Schneider, die wichtigste Form: das Partnering mit den Kunden? Mit den Lieferanten? Oder mit anderen IT-Firmen?**

**Hans-Georg Schneider, Aareon:** Natürlich gehen wir auch mit unseren Kunden partnerschaftlich um. Doch in dieser Runde möchte ich das Thema Partner wie folgt beleuchten: Was machen wir mit Dritten zum Nutzen unserer Kunden? Wir haben zum Beispiel mehrere Partner im Bereich Portfoliomanagement. Letztendlich entscheidet aber der Kunde, von wem er welches Zusatzprodukt will. Wir pflegen Partnerschaften mit anderen Service-Providern, wie mit den Wärmemessdienstleistern in Deutschland. Mit ihnen haben wir die integrierte Heizkostenabrechnung erfunden – und somit Prozesse ganz tief

integriert. Das Internet der Dinge bringt zusätzliche Themen mit sich und damit auch weitere Partner. Denn wir benötigen dabei nicht nur die Gerätehersteller, sondern auch diejenigen, die die Daten zur Verfügung stellen und diese in Geschäftsprozesse einbinden können. Das geht vom Smart Metering über die Haustechnik bis zur Sensorik. Das beste langjährige Partnering läuft natürlich mit unserer Muttergesellschaft Aareal Bank beim integrierten Zahlungsverkehr BK01\*.

**Als weltweit einheitliche Plattform, Herr Gerritsen, müsste Yardi doch meistens Inhouse-Partnering haben?**

**Richard Gerritsen, Yardi:** Stimmt, wir versuchen, alle Herausforderungen intern zu bewältigen. Natürlich kaufen wir auch ab und zu neue Technologien oder Konzepte ein – etwa durch die Akquisition anderer Firmen. Doch unsere lang-



**SUMMARY** » Der **ERP-Software-Markt** befindet sich in einer Zwischenphase auf dem Weg zur weitgehenden Digitalisierung aller Prozesse. » Derzeit finden für den Nutzer Entwicklungen hin zur vermehrten **Standardisierung und Vereinfachung** statt. » Für die Hersteller bedeutet dies **stetige Anstrengungen**, um am Markt bestehen zu können. » Dies kann **kein Anbieter mehr in Alleinregie** stemmen. » Deswegen mehren sich die **Kooperationen in der Branche** – manchmal sogar mit Konkurrenten.

fristige Strategie ist es, eine alles umfassende Plattform anzubieten. Das ist auch eine unserer größten Stärken gegenüber den Wettbewerbern: Wir binden IT und Big Data in unsere Plattform ein. Und wir adaptieren Lösungen aus anderen Märkten, die dem weltweiten Immobilienmarkt in ihrer Entwicklung voraus sind.

**Wie passt die Akquisition von iMS dazu? Damit kauften Sie ja ein Produkt, das ähnliche Funktionalitäten anbietet, wie ihre Voyager-Plattform?**

**Gerritsen:** Ja, wir haben damit ein Produkt eingekauft – aber wichtiger ist, dass mit dem Produkt ein Team kam, das nicht nur viel Know-how mitbringt, sondern auch eine sehr gute Erfolgsbilanz und Reputation auf dem deutschen Markt.

**In den USA etwa besaß Yardi schon früh eine eigene Immobilienbörse. Werden**

**Sie sich auch in Deutschland in diese Richtung diversifizieren?**

**Gerritsen:** Ja, das haben wir vor. Wir suchen nur noch nach der passenden Lösung. Wir prüfen derzeit, wie wir unsere guten Voraussetzungen in Deutschland bestmöglich umsetzen können.

**Herr Dr. Thies, in der Haufe Gruppe kooperieren Sie jetzt zusätzlich mit einem weiteren Mitbewerber, mit FIO Systems. Warum wollen Sie so viele Systeme im eigenen Hause haben oder mit ihnen kooperieren?**

**Dr. Carsten Thies, Haufe Gruppe:** Wir kooperieren mit Partnern, die uns ergänzen oder auch im Wettbewerb zu unseren Angeboten stehen, um eine bessere Leistung für die Kunden anbieten zu können. Die Haufe Gruppe setzt auf Partner, um bestimmte Lösungen einfach schneller oder besser am Markt zu haben.

**Sind denn die Marktanforderungen zu komplex, als dass sie ein Hersteller allein schultern könnte?**

**Dr. Thies:** Apple allein etwa hätte niemals seinen AppStore mit dieser Vielfalt an Apps bestücken können. Ein genialer Schachzug, den Store für andere zu öffnen. Wir stehen dazu, dass wir zum Vorteil der Kunden mit FIO Systems eine exklusive Partnerschaft unterhalten und unser webgestütztes ERP-System axera gemeinsam anbieten. Anstatt nochmal in die Eigenentwicklung zu gehen - wozu wir Jahre gebraucht hätten - haben wir heute ein modernes, marktreifes System und mit FIO Systems einen Partner, mit dem wir einfach gut zusammenpassen.

**Inwiefern?**

**Dr. Thies:** Wir haben gemeinsam den Punkt Cloud nochmal geschärft: Denn wir wollten nicht nur eine Software, »

## HARD FACTS TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Unternehmen	Aareon AG	Crem Solutions GmbH & Co. KG	Haufe	Yardi Systems GmbH
<b>Name</b>	Hans-Georg Schneider	Dr.-Ing. Christian Westphal	Dr. Carsten Thies	Richard Gerritsen
<b>Position</b>	Generalbevollmächtigter	Geschäftsführer	Geschäftsführer in der Haufe Gruppe	Regional Director
<b>Produktnamen</b>	GES, SAP Blue Eagle, Wodis Sigma, BK01, Maareon	iX-Haus	Haufe wowinex, Haufe Power-Haus, Haufe-FIO axera	Yardi Voyager 7s, Yardi iMS
<b>Mitarbeiterzahl</b>	800	45	1.550 (Haufe Gruppe)	250 (Europa), 5.200 weltweit
<b>Geschäftsfeld (Schwerpunkt)</b>	IT-Lösungen für die Wohnungswirtschaft und Verwaltung	Softwarelösungen für das kaufmännische und technische Immobilienmanagement	Softwarelösungen, Praxiswissen und Beratung für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Commercial & Residential Property Management, Asset & Fund Management
<b>Umsätze im letzten Geschäftsjahr (in Millionen Euro)</b>	186	7	> 300 (Haufe Gruppe)	500 Millionen Dollar, 10-12% international
<b>Kundenzahl (in Deutschland)</b>	1.400	1.100	2.000 Software-Kunden	125 (Deutschland), 5.000 weltweit
<b>Referenzkunden (Auswahl)</b>	Saga, LEG, Degewo, Josepfsstiftung, Foncia, Treureal	Property First, Wentzel Dr., DSG Mönchengladbach, Prelios	Wohnungsverein Münster, Wohnungsbau-Genossenschaft Schwedt, BG Esslingen Innova Hausverwaltung	ECE, JLL, BNP Paribas, GGM, Valad

In Kooperation mit



CREM SOLUTIONS

HAUFE.



die in das Rechenzentrum gestellt wird sondern eine echte Weblösung, die auf alle Ressourcen dynamisch zugreift und die Nutzung über die verschiedenen Endgeräte auch mobil zulässt.

### Herr Dr. Westphal, Sie sind Bestandteil des Nemetschek-Konzerns. Wie ist dort die Philosophie des Partnerings?

#### Dr. Christian Westphal, Crem Solutions:

Die Stärke der Nemetschek Group ist, dass sie aus unabhängigen und eigenständigen Brands besteht. In ihrer Gesamtheit bietet die Gruppe Lösungen, um alle Phasen des Lebenszyklus einer Immobilie softwareseitig abzubilden. Die Philosophie ist, die Zusammenarbeit und den Austausch untereinander, mit offenen Schnittstellen auch darüber hinaus, zu fördern und dabei konsequent den Fokus auf den Kundennutzen zu richten. Das leben wir natürlich auch bei uns. Als Crem Solutions stehen nicht unsere Partner oder wir im Vordergrund, sondern stets die bestmögliche Lösung für unsere Kunden

### Kooperieren auch Sie mit Konkurrenten?

**Dr. Westphal:** Ja. Das ist aus meiner Sicht sehr wichtig. Wir tauschen uns gerne und konstruktiv mit unseren Wettbewerbern aus. Beispielsweise gestalten wir mit einigen die Initiative Res-Q. In diesem Rahmen analysieren wir Themen aus Softwareherstellersicht und entwickeln neue Lösungsansätze, von denen die gesamte Immobilienbranche profitieren kann.

### Welche sind das?

**Dr. Westphal:** Ein zentrales Thema ist die Harmonisierung des Datenaustauschs der verschiedenen Systeme für Property-, Asset- und Fondsmanagement. Es gibt bereits konkrete Ergebnisse und erste Schnittstellen, die im Einsatz sind. Ganz aktuell diskutieren wir im Initiativkreis das Thema Building Information Modeling (BIM), das insbesondere von Seiten der Nemetschek Group stark getrieben wird. BIM ist leider nach wie vor nahezu ausschließlich in der Planungs- und Bauphase präsent. Leider wird es im Verwaltungsbereich bis-

her kaum genutzt. Einigkeit besteht darin, dass die Vorhaltung und Fortschreibung wichtiger Gebäudedaten und Dokumente sowohl im Facility als auch im Property- und Asset Management großen Nutzen bringen wird.

### Sie, Herr Schneider, fahren bei Aareon eine internationale Expansionsstrategie – da muss der Schnittstellenfaktor ja exponentiell wachsen?!

**Schneider:** Bei uns hat jeder Kunde, der eine Schnittstelle wollte, diese auch bekommen! Dazu muss man natürlich sagen: Damit eine Schnittstelle Nutzen stiftet, müssen auch die entsprechenden Daten vorhanden sein. Doch weil wir so viele Partner haben, haben wir zu diesen auch zumeist generische Schnittstellen.

**Dr. Westphal:** Ein Teil unserer Erlöse kommt vom Schnittstellen bauen. Ich finde, unsere Kunden sollten lieber in den Ausbau von Standards und in innovative Prozesse investieren, als immer wieder Schnittstellen zu anderen Systemen mit leichten Anpassungen kaufen zu müssen.

**Dr. Thies:** Wer eine ernsthafte Partnerstrategie verfolgt, für den sind natürlich die Schnittstellen ein ganz zentrales The-

„Mit iMS haben wir ein Produkt gekauft und sehr viel Expertise. Wir erhalten damit einen besseren Zugang zum deutschen Markt.“

Richard Gerritsen,  
Yardi Systems GmbH

„Für das Internet der Dinge brauchen wir auch diejenigen, die die Daten zur Verfügung stellen und diese in Geschäftsprozesse einbinden.“

Hans-Georg Schneider,  
Aareon AG





ma. Das ist ein wichtiger Leistungsbau-stein, den wir anbieten müssen. Und ja, es gibt zu wenige Standard-Schnittstellen für immobilienwirtschaftliche Softwaresysteme.

**Schneider:** Ich habe da ein schönes Beispiel aus den USA für eine Standard-Schnittstelle. Argus Commercial Real Estate funktioniert wunderbar.

**Gerritsen:** So sollte es auch sein. Google etwa setzt auch einen Standard – während der Immobilienmarkt noch über die Definition eines Quadratmeters diskutiert. Das wird irrelevant sein in einer größeren Umgebung. Mächtige Marktteilnehmer werden den Standard bestimmen.

### **Haben Sie einen Tipp, was sich in der deutschen Immobilienwirtschaft durchsetzen könnte als Branchenstandard?**

**Gerritsen:** Wir reden oft über lokale Standards. Etwa in den Niederlanden. Wer hat dort die meisten Nutzer? Der lokale Marktstandard oder der Yardi-Standard? Wer die meisten Nutzer aufweisen kann, der wird der allgemeine Standard werden.

**Schneider:** Sorry, wenn ich hier ergänze: Wenn Schnittstellen in Kernprozesse

hineingehen, dann betrifft das ganz viele Kunden. BIM ist da zum Beispiel ein Thema. Letztlich bestimmt aber der Kunde dieses Spiel. Wir können lediglich nutzwertige Werkzeuge zur Verfügung stellen, damit der Kunde es einfacher hat.

### **Da brauche ich ein Beispiel.**

**Schneider:** Wir stellen etwa in Absprache mit dem GdW unsere e-Rechnungsservice-Plattform den Verbandsmitgliedern zur Verfügung. Unsere Handwerkerkopplung Mareon kann auch mit anderen Systemen genutzt werden

**Dr. Westphal:** Unsere Philosophie ist, zu jeder Partnerschaft eine hoch entwickelte Schnittstelle umzusetzen. Umgekehrt führt nicht jede Schnittstelle automatisch zur Partnerschaft. Unser iX-Haus kommuniziert beispielsweise per Schnittstelle mit SAP und der Aareal Bank. Bei einer Lösung mit einer Partnersoftware wie DocuWare, tauschen wir jedoch nicht bloß Daten aus. Wir konzipieren eine tiefgehende prozessübergreifende Integration, die unseren Kunden einen hohen Mehrwert bietet, der deutlich über eine Verwaltungssoftware hinausgeht.

**Gerritsen:** Vielleicht eine noch philosophischere Sichtweise: Meine 21-jährige Tochter besitzt sowohl ein iPhone als auch ein iPad. Ihren Zugang zu dieser Technologie hat sie vor allem durch deren Einfachheit. Und wir reden hier über Schnittstellen und Datenimport. Die neue Generation - und das sind die wichtigen Leute und der Markt der Zukunft - will davon gar nichts wissen. Sie will alles - und zwar sofort. Und dies sind diejenigen, die in aller kürzester Zukunft Berufe als Handwerker, Property oder Asset Manager ergreifen werden. Wir sind davon überzeugt, dass sich dadurch auch der Immobilienmarkt schnell und grundsätzlich ändern wird.

### **Wie schnell wird das gehen?**

**Gerritsen:** Ich sage nicht, dass ERP-Software in fünf Jahren komplett vom Markt verschwunden sein wird. Aber für viele Nutzer wird sie dann nicht mehr relevant sein. Wenn ich etwas genehmigen möchte und dafür erst noch meinen Laptop hochfahren und mich in ein Portal einloggen muss – das wäre für meine Tochter bereits heute zu viel der Mühe!

### **Noch sind wir sozusagen in einer Zwischenphase.**

**Gerritsen:** So ist es. Und das Interessanteste an dieser Zwischenphase ist, dass Standardisierung und Vereinfachung derzeit bereits stattfindet – weltweit, aber auch in Deutschland und auch im Immobilienbereich. Denn die großen Player, Eigentümer oder Investoren haben bereits heute an Immobilien dieselben Erwartungen bezüglich Datenqualität und -verfügbarkeit wie an Aktien.

### **Und wie gelingt bei Partnerschaften innerhalb der beteiligten Unternehmen noch ausreichend Wertschöpfung?**

**Dr. Westphal:** Es ist ganz einfach: Wir bieten unserem Kunden per Zusammenspiel der Partner eine nutzenbringende Leistung an. Dieser wiederum generiert daraus Wertschöpfung. Dann ist er auch bereit, diese Leistung zu honorieren. »

In Kooperation mit



CREM SOLUTIONS

HAUFE.



### Findet diese Wertschöpfung hauptsächlich im Internet statt?

**Dr. Westphal:** Häufig ja. Doch diejenigen, mit denen wir heute in den Wohnungsunternehmen sprechen, denken oft noch nicht so. Sie haben etwa Bedenken in Bezug auf Datensicherheit. Sie möchten lieber ihre Daten im eigenen Keller wissen als Client-Server-Lösung. Ich frage dann: Nutzen Sie keine E-Mail? Machen Sie kein Online-Banking?

**Gerritsen:** Und im gleichen Moment greifen sie zum Smartphone und wollen wissen, wer gerade Präsident in Sambia ist. Wenn die Antwort dann länger als eine halbe Sekunde dauert, sind sie enttäuscht. Ich wundere mich: Wenn es um relevante Zusammenhänge geht – etwa darum, wie die Performance meines Portfolios ist oder warum sie einen Abwärtstrend zeigt – dann darf die Informationsbeschaffung schwierig und langwierig sein. Wenn es aber um belanglose Informationen geht, dann frage ich Google, dann will ich die Information einfach und sofort verfügbar.

**Dr. Thies:** Entscheidend für die Wertschöpfung ist, dass wir unsere Kundenbeziehung erhalten. Dann werden wir die Steuerungsmöglichkeit haben, etwas selber zu entwickeln oder in Partnerschaften zu realisieren. Die Wertschöpfung ist also möglich, wenn wir zum Kunden hin Qualität und Automatisierung über ein umfassendes Ökosystem liefern. Wir dürfen uns nicht in individuellen Anpassungen und Erweiterungen verlieren und hier noch eine Schnittstelle bauen und dort noch eine Anpassung vornehmen.

### Wo genau also gelingt in den Unternehmen Wertschöpfung?

**Schneider:** Ein Beispiel: Jedes Unternehmen erhält heute massenhaft Rechnungen. Wir bieten auf diesem Feld den Versorgern, den Versicherungen und allen anderen Dienstleistern mit dem Aareon Rechnungsservice eine zentrale Service-Plattform für diese Rechnungsdaten. Und unsere Systeme verarbeiten diese in einem smarten Prozess. Dabei darf jedoch auch das nicht untergehen,



was auf der Rechnung neben dem Bruttobetrag noch alles enthalten ist. Denn da stecken noch viele Informationen und Mehrwerte drin.

### Die gibt es auch an anderen Ecken.

**Schneider:** Ja, wenn etwa ein alleinstehender älterer Mensch heute bis um drei Uhr nachmittags keine 15 Liter Wasser verbraucht hat, können die Systeme einen Hinweis – beispielsweise an das Rote Kreuz – schicken, um einen Kontrollanruf zu tätigen oder sogar einmal nachzuschauen. Letztlich wird durch ganz andere Verfügbarkeiten ein Erschließen und Managen dieser ja vorliegenden Messdaten in bisher völlig unbeackerten Themenfeldern ermöglicht.

**Gerritsen:** Genau betrachtet ist das, was heute zumeist gemacht wird, nur die Verbesserung einer altmodischen Situation. Heute haben wir die Daten und Messwerte von Mietern und Handwerkern in elektronischer Form. Und neue Reportings mit Grafiken sind ja auch schön anzusehen. Doch die Wertschöpfung liegt im vorausschauenden Auswerten dieser Daten.

### Wie werden Sie aufbauend auf Ihren jetzigen Erfahrungen das Partnering in Zukunft weiter gestalten? Worin liegt der Benefit beim Kunden?

**Dr. Westphal:** Die meisten Partnerschaften entstehen aus Einzelprojekten unserer Kunden. Dabei erfährt der Kunde einen sehr hohen Nutzen in der Verknüpfung zweier Systeme. Im Projektverlauf stellen wir oft fest, dass die jeweilige Lösung einen großen Mehrwert auch für viele andere bieten würde. Darüber hinaus machen wir konkrete Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit dem Partner und entwickeln gemeinsam ein oft über lange Jahre währendes Geschäftsmodell. Aktuell sind wir in der Entstehungsphase einer Kooperation mit Immosolve im Vermietungsbereich, die sich wieder aus einem Kundenprojekt entwickelt hat.

**Dr. Thies:** Wir wissen ja noch gar nicht, wo das Ganze endet. Die Strukturen und Arbeitsabläufe bei einem Verwalters oder einem Wohnungsunternehmens werden sich in Zukunft stark verändern. Dort sitzen heute Leute, die viele Daten manuell erfassen. Morgen aber werden diese Da-

„Wenn wir gute Erfahrungen mit einem Partner machen, entwickeln wir daraus gemeinsam ein oft langjähriges Geschäftsmodell.“

**Dr. Christian Westphal,**  
Crem Solutions

„Wir unterhalten jetzt mit FIO Systems eine exklusive Partnerschaft und bieten unser web-gestütztes ERP-System axera gemeinsam an.“

**Dr Carsten Thies,**  
Haufe Gruppe

ten strukturiert ins System kommen und automatisiert weiterverarbeitet. Verwalter und Wohnungsunternehmen werden in Zukunft eine andere Wertschöpfung für Ihre Kunden erbringen müssen? In Zukunft ist digitaler Datenaustausch so normal wie die Postzustellung. Konkret etwa arbeiten wir gerade mit einem neuen Partner an einem Online Spar-Portal oder binden Mieterportale an, um mehr Komfort, Funktionalität und zusätzliche Geschäfte zu ermöglichen.

#### Was ist bei Yardi in der Pipeline, speziell für den deutschen Markt?

**Gerritsen:** 2021 – so wird geschätzt – werden sieben Prozent aller Jobs von Maschinen erledigt. Viele dieser Jobs im Bereich von Planung, Buchhaltung und Abrechnung gibt es auch in der Immobilienwelt. Wir wollen der Frontplayer sein, der diese Evolution federführend mitgestaltet. Die Verwaltung eines Objekts wie auch die eines Investments wird auf eine komplett andere Weise stattfinden. Große Kostenpositionen für Immobilien sind etwa auch Einkäufe von Dienstleistungen und Produkten. Das findet heutzutage

alles noch sehr manuell statt. Für Europa und natürlich auch Deutschland haben wir deshalb einen Marktplatz entwickelt. Der funktioniert ähnlich der Amazon-Plattform – aber sehr spezifisch für die Immobilienwirtschaft.

**Schneider:** Wichtig ist für Aareon die Lieferantenanbindung. Das geht von Bestellautomatisierung über Abwicklung bis zur Rechnung. Weiterhin kommt jetzt das intelligente Gebäude mit Macht. Selbstverständlich stehen wir fast täglich mit Startups in Kontakt. Neu ist dabei unsere Zusammenarbeit mit KIWI, die das Thema Smart Access wirklich gut angegangen sind. Intensiv arbeiten wir zurzeit an der Einbindung der Versorgungs- und Energiewirtschaft zur Wohnungswirtschaft hin. Dabei spielt das Thema Cloud und SaaS im Sinne von Zurverfügungstellung zentraler Service-Plattformen eine Rolle. Und diese sind nur einige der aktuellen Felder, auf denen wir arbeiten. Weil diese keiner ganz allein bestellen kann, ist Partnering ein ganz wichtiger Zukunftsaspekt für alle Softwareanbieter. «

Moderation: Jörg Seifert, Freiburg

**LINK-TIPP** | HAUFE

#### **www.haufe.de/immobilien**

Partnering heißt das Gebot der Stunde bei den immobilienwirtschaftlichen ERP-Herstellern. Erleben Sie auch online Einblicke in die Strategie der Anbieter Aareon, Crem Solutions, Haufe und Yardi. Klicken Sie in weitere Aussagen der Teilnehmer am 2. Real Estate Talk in exklusiven Video-interviews!

