

Produkt trifft Marke

Mit Haufe-FIO axera wird es ab März 2017 sowohl für Verwalter wie auch für Wohnungsunternehmen eine ERP-Lösung auf einer webbasierten Technologie geben. Ein Doppelinterview mit den Entscheidern von der FIO Systems AG, **Nicolas Schulmann**, und der Haufe Gruppe, **Dr. Carsten Thies**, zu ihrer Firmenkooperation.



„Mit axera werden wir eine starke Marktposition erreichen. Unser Ziel ist es, in diesem Markt Marktführer zu werden.“

Dr. Carsten Thies,
Geschäftsführer in der Haufe Gruppe

Was, Herr Dr. Thies, steckt hinter der neuen exklusiven Partnerschaft der Haufe Gruppe mit der FIO Systems AG? Dient sie dem Ruhigstellen eines Mitbewerbers?

Dr. Thies: Nein. Ruhigstellen eines Mitbewerbers ist das gewiss nicht. Es ist für uns eine zentrale und strategische Partnerschaft. Wir bündeln darin die Stärken unserer Unternehmen. Einerseits FIO mit seinem innovativen Produkt. Andererseits Haufe mit seiner starken Marktposition. So arbeiten 5.000 Immobilienverwaltungen und 400 Wohnungsunternehmen mit unseren Softwarelösungen. Die Logik dieser exklusiven Partnerschaft liegt für uns darin, eine moderne Weblösung sehr schnell anbieten zu können. Damit sind wir dann auch in der Position, diesen Markt auf lange Sicht weiter auszubauen.

Sie, Herr Schulmann, sind mit drei Produkten innerhalb von 15 Jahren das Stehaufmännchen in der deutschen Immobilien-ERP-Landschaft ...

Schulmann: ... Moment mal! FIO ist kein Stehaufmännchen. Denn sie war nie am Boden. Die FIO Systems AG ist in jedem der letzten 15 Jahre sowohl in Bezug auf Umsatz und Gewinn als auch auf die Kundenanzahl gewachsen. Unser Unternehmen hatte allerdings in den ersten Jahren noch nicht die Größe, um eine ERP-Software selbst zu entwickeln. Wir waren deshalb auf Partnerschaften angewiesen. Diese sind zum Teil nicht so gut gelaufen.

Das meinte ich.

Schulmann: Doch anstatt einer Stehaufmännchenpolitik verfolgen wir in unserem Hause eine konsequente Erweiterungspolitik. Im Jahr 2009 waren wir ja dann auch so weit, das Produkt eigenständig neu aufzusetzen.

Warum sind Sie nun die Kooperation mit der Haufe Gruppe eingegangen?

Schulmann: Haufe hat die Branchenkompetenz, die notwendig ist, um sich in Richtung Branchenführerschaft zu bewegen. Das geht nicht aus der dritten Liga heraus. Auch wenn Leipzig im Fußball gerade das Gegenteil beweist...

Dr. Thies: ... Gab es da nicht auch einen starken Partner?!

Ist eine exklusive Partnerschaft dafür stark genug? Brauchen Sie nicht ein sichereres rechtliches Konstrukt?

Dr. Thies: Entscheidend für den Erfolg einer Kooperation ist ja nicht der formale Rahmen. Wichtig ist vielmehr, was man gemeinsam am Markt erreicht und dass beide auch davon profitieren. Und im operativen Geschäft sind wir nicht bloß Vertriebspartner. Unsere fruchtbare Kooperation zieht sich durch viele Ebenen, etwa auch durch Support und Consulting. Wenn wir das erfolgreich gestartet haben, machen wir uns Gedanken, ob wir eine engere Partnerschaft eingehen und etwa ein Joint Venture gründen.

Schulmann: Zwei Dinge: Erstens ist time to market in unserem IT-Geschäft eine entscheidende Größe. Und wer zweitens schon eine Zeit zusammen gearbeitet hat, kennt sich besser. Das engere Zusammengehen ist dann einfacher. Wir arbeiten nun bereits zehn Monate auch operativ miteinander. Ich bin positiv überrascht, welche großen Schritte wir bereits zurückgelegt haben.

Wird diese doch umfangreiche Kooperation bei der einen oder anderen Firma Arbeitsplätze kosten?

Dr. Thies: Ein ganz klares Nein! Wir haben bereits zusätzliche Stellen geschaffen und werden im Zuge unseres weiteren Wachstums diesen Prozess fortsetzen.

Gilt das auch für die FIO Systems AG?

Schulmann: Uneingeschränkt. Wir haben bereits in neue Arbeitskräfte investiert –

ZU DEN PERSONEN

Nicolas Schulmann ist Vorstand der FIO Systems AG. Er verantwortet die Ressorts Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung. Das Unternehmen ist auf webbasierte Software für die Immobilienwirtschaft spezialisiert. Es bietet zudem umfassende Beratungsleistungen. **Dr. Carsten Thies** ist Geschäftsführer in der Haufe Gruppe. Seit 2013 ist er zusätzlich Vorstandsvorsitzender der Haufe-Lexware Real Estate AG. Die Haufe Gruppe bietet Software- und Fachwissenslösungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, ergänzt um Beratungsdienstleistungen und umfangreiche Schulungsmöglichkeiten.

allerdings nicht mit dem Schwerpunkt Marketing – das macht nämlich Haufe –, sondern mit Fokus auf Entwicklung und Produktmanagement. Das ist eine tolle und effektive Arbeitsteilung!

Rechenzentrumsgestützte ERP-Systeme mit mobilem Zugriff gibt es auf dem deutschen Markt bereits...

Schulmann: ...Diese Story kann ich so nicht unterschreiben! Erstens sind alle nennenswerten deutschen ERP-Systeme nicht webbasiert, sondern alles Client-Server-Lösungen aus den 1980er und 90er Jahren. Diese sind weder mandantenfähig noch rechenzentrums optimiert. Sie können nur über Brückentechnologien wie Citrix überhaupt aus einem Rechenzentrum betrieben werden. Um diese ERP-Systeme im Netz nutzbar zu machen, werden mit immenssem Aufwand mobile Inseln aus Einzelprozessen geschaffen: Das bringt riesige Schnittstellenprobleme mit sich. Das ist mitnichten die Zukunft der IT und somit auch nicht der IT in der Immobilienwirtschaft.

Um Schnittstellen kommt keiner herum.

Dr. Thies: Mal ein Beispiel: Derzeit binden wir bei einem Kunden an wowinex eine Portallösung an. Doch es ist ein immenser Aufwand, eine Client-Server-Architektur webfähig zu machen und den bi-direktionalen Datenaustausch zu unterstützen. Bei unserer Cloudlösung axera funktioniert das originär. Man braucht kein Portal, sondern nur einen Browser als Internetzugang. Über ein Rechte- und Rollenkonzept kann jeder auch weiteren Geschäftspartnern einfachen Zugang ermöglichen.

Wollen Sie mit axera ein führendes System in der IT-Landschaft werden?

Dr. Thies: Definitiv, ja!

Schulmann: Wir haben bereits große, bundesweit agierende Kunden. Auch kleine Unternehmen können axera einsetzen.

Was bedeutet dies für Haufe?

Dr. Thies: Die Lösung ist für Verwalter und Wohnungsunternehmen positioniert. Unser Haus hat traditionell auch einen Kundenstamm an kleineren und mittleren Immobilienverwaltungen und Wohnungsbaugenossenschaften. Daraus resultiert das Downsizing: Es wird eine zusätzliche Version von axera für diese Zielgruppe mit geringerer Komplexität und höherem Automatisierungsgrad geben.

Hat axera ein Alleinstellungsmerkmal, das es am deutschen Markt nicht gibt?

Schulmann: Ja. Die Software ist erstens wirklich überall verfügbar: an jedem Standort und auf jedem Gerät. Das zweite große Argument für unsere Software ist das mandantenübergreifende Arbeiten. Das ist für die Akteure der Immobilienwirtschaft sehr wichtig, wenn sie sich zukunftsfähig aufstellen wollen.

Werden nun die Haufe Gruppe und die FIO Systems AG komplett alle entwicklungsseitigen Anforderungen an axera selbst abdecken?

Dr. Thies: Wir werden prinzipiell unsere Partnerstrategie fortsetzen. Es macht keinen Sinn, etwa ein Mieterportal nochmal zu entwickeln. Wir werden zudem mit den bewährten Partnern, deren Produkte – wie Handwerkerportale oder CRM-Systeme – wir erfolgreich im Einsatz haben, weiter zusammenarbeiten. Gleichzeitig sind wir aber auch offen für neue Partner, deren Produkte von der Technologie her zu unserer Weblösung passen.

Wie hoch setzen Sie das Marktvolumen des Produkts an?

Dr. Thies: Wir sprechen je nach Abgrenzung von einem Markt mit 200 bis 300 Millionen Euro. Mit axera werden wir darin eine starke Marktposition erreichen. Unser Ziel ist es, in diesem Markt Marktführer zu werden.



„Keiner will mehr nur Hausverwaltung oder Bewirtschaftung oder bloß Facility Management. Die Kunden suchen integrierte Lösungen. Diese bieten wir.“

Nicolas Schulmann,
Vorstand FIO Systems AG

Der ERP-Markt der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist ein Verdrängungsmarkt. Wen wollen Sie konkret erreichen?

Dr. Thies: Wir wollen in erster Linie diejenigen Kunden bedienen, die heute schon eine Vision haben, wie sie per Digitalisierung in ihren Unternehmen die Prozesse verbessern können. Diese Kunden wollen wir erfolgreich machen. Und diese werden wir in den nächsten Monaten auch sehr schnell für uns gewinnen können. Denn sie haben nun erstmals die Möglichkeit, dies alles konsequent umzusetzen. «

Jörg Seifert, Freiburg