

ERP – die Drehscheibe für vernetztes Arbeiten

Wirtschaftskrisen stellen einen Prozess der natürlichen Auslese dar: Der Fitteste überlebt am komfortabelsten. Wer seine Hausaufgaben rechtzeitig gemacht hat, kommt mehr oder weniger ungeschoren über die Runden. Und wer zu spät kommt, den bestraft die Krise.

Die Corona-Pandemie hat diese Erfahrung bestätigt: Die Digitalisierungsnachzügler in den verschiedensten Branchen – nicht zuletzt in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft – wurden häufig kalt erwischt: Plötzlich saßen die Mitarbeitenden nicht mehr an ihren Betriebsarbeitsplätzen, sondern im Homeoffice. Gebäudebegehungen waren nur noch virtuell durchführbar. Und Präsenzprozesse aller Art mussten remote über digitale Medien abgewickelt werden. Die hierfür angewendeten elektronischen Werkzeuge waren dabei jedoch weniger das Problem als die Prozesse selbst: Wo die Abläufe noch papierbasiert angelegt sind, nutzt kein digitaler Kommunikationskanal.

Die bereits lange bekannte Aufgabe für alle Unternehmen zeigte sich mit größter Dringlichkeit: Prozesse müssen schlicht und einfach digitalisiert sein, wenn das Geschäft auch in Zukunft profitabel sein soll. Die unterschiedlichsten Betriebsabläufe der Businessmodelle – wie Bau, Vermietung, Verkauf, Verwaltung, Bewertung und Bewirtschaftung von Immobilien, Buchhaltung, Dokumenten- oder Portfoliomanagement – müssen in digitalen Lösungen abgebildet sein. Und dies möglichst nicht in insulären Soft-

waresilos, sondern in einer professionellen ERP-Infrastruktur. „All die diversen Abläufe innerhalb der Prozesswelt der Immobilien- und Wohnungswirtschaft stehen miteinander in Beziehung und haben meistens vielfache Berührungspunkte untereinander“, betont Jörg Busam, Vorstand der Dr. Klein Wowi Digital AG. „Das ERP-System, das in dieser komplexen Struktur Ordnung und Übersicht ver-

Nutzungsmodell darstellt. Die Nachfrage nach ERP in der Cloud wächst auch unter den Unternehmen der Immobilienbranche. Das ist ein Zeichen dafür, dass das Vertrauen in diese Technologie zunimmt. Dennoch dürfte sie auf absehbare Zeit nicht zum alles dominierenden Standard werden, wie Dr. Christian Westphal, CEO von Crem Solutions, feststellt: „Ich sehe künftig auf dem deutschen Markt

ein Nebeneinander von zwei Hybridmodellen: einmal ein Hybrid von Private-Cloud- und reinen On-Premises-Lösungen (also die alternative Nutzung der Software in einer Hosting-Umgebung oder auf eigenen Servern), zum Zweiten ein Hybrid aus Kauf und Miete der ERP-Lösung. Hierzulande genießt der Kauf einer Lizenz bei Weitem das größte Ansehen. Das Mietmodell wird – im Gegensatz etwa zu den USA – erheblich seltener genutzt.“

Wie auch immer die

ERP-Systeme betrieben und bezahlt werden, eines steht fest: Mit zunehmender Digitalisierung muss eine Flut von Softwarelösungen in die ERP-Infrastruktur integriert werden.

Die Prozessvielfalt der Immobilienbranche führt in den Unternehmen zu einem immer umfangreicheren Arsenal aus Einzellösungen, die zum ERP-System kompatibel sein müssen. Je nach der Art und Weise, wie die Digitalisierungshistorie in den Unternehmen verlaufen ist, wird es in den meisten mittelständischen Betrieben um ein Nebeneinander aus bewährten Lösungen unterschiedlicher Hersteller gehen. Eher nur bei großen Playern »



Ein ERP-System steht häufig im Zentrum der digitalen Infrastruktur. Doch es muss auch die umgebenden Lösungen mit einbinden.

mittel, ist und bleibt das Herzstück jeder digitalen Prozessverwaltung. Hier laufen alle Datenströme zusammen, von ihrer Generierung über ihre Verwaltung und Stakeholder-gerechte Nutzung bis hin zur rechtskonformen Archivierung. Letztlich sind alle Digitalisierungsschritte mit dem ERP-System verknüpft.“

Nicht nur die Bedeutung einer ERP-Lösung an sich ist unbestritten. Die Experten sind sich auch weitestgehend einig, dass diese Lösung webbasiert sein sollte, um das Potenzial der Digitalisierung ausschöpfen zu können. Dabei scheiden sich nach wie vor die Geister bei der Frage, ob eine Cloud-Lösung das optimale

Vom Stand-alone-System über die Plattformtechnologie zum Ökosystem: Die Fortentwicklung der ERP-Systeme schafft die Basis für mehr Effizienz und neue Geschäftsmodelle.



„Ich sehe künftig auf dem deutschen Markt ein Nebeneinander von zwei Hybridmodellen: einmal ein Hybrid von Private-Cloud- und reinen On-Premises-Lösungen, zum Zweiten ein Hybrid aus Kauf und Miete der ERP-Lösung. Hierzulande genießt der Kauf einer Lizenz bei Weitem das größte Ansehen, das Mietmodell wird – im Gegensatz etwa zu den USA – erheblich seltener genutzt.“

Dr. Christian Westphal, CEO von Crem Solutions



„Die technischen Voraussetzungen zum Aufbau digitaler Ökosysteme existieren bereits, sie sind aber noch nicht gängige Praxis. Um die Vernetzung der verschiedenen Lösungen für einen durchgängigen Workflow voranzutreiben, braucht es auf Anbieterseite eine bessere Konnektivität. Das heißt eine offene Software-Architektur und einen Konsens über gemeinsame Daten- und Schnittstellen-Standards, an die sich alle halten.“

Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter von Cloudbrixx



„Arbeitsteilige Prozesse, bei denen beispielsweise Telefonate geführt, Briefe versendet oder Akten von Hand zu Hand gereicht werden, sollen in einer digitalen Lösung gebündelt werden. Die Anwendung muss dabei leicht zu bedienen sein und die Möglichkeit bieten, Arbeitsschritte von überall aus durchzuführen. Ziel ist, dass sich aus der Digitalisierung verschiedener Arbeitsschritte eine ganz neue Vernetzung der Abläufe ergibt.“

Jens Kramer, CEO von PROMOS consult

„Das ERP-System ist in den meisten Fällen ‚gesetzt‘, das bedeutet, es steht im Zentrum der Digitalisierungslösung. Alle spezialisierten Einzellösungen, von denen es immer mehr gibt, müssen daher an diese zentrale Insel andocken. Vor allem die großen Anbieter umfangreicher ERP-Lösungen sind daher gefordert. Sie müssen ihre Lösungen öffnen und flexibilisieren, um ihren Kunden ein Maximum an Effizienz zur Verfügung zu stellen.“

Heike Gündling, Managing Director Real Estate bei Eucon



handelt es sich um eine Komplettlösung aus ERP- und funktionaler Software (wie Lösungen für Buchhaltung, Vermietung etc.) eines der großen Anbieter.

Die schon heute bei der großen Mehrzahl der kleineren Unternehmen auf dem deutschen Markt anzutreffende Vielfalt von punktuellen Lösungen für jeweils eine klar begrenzte Funktion wird in den nächsten Jahren noch einen massiven Zuwachs erfahren, wenn immer mehr Prozesse in digitale Form überführt werden. Die rasant wachsende Zahl an PropTech-Unternehmen mit innovativen Digitalisierungsideen ist ein Garant dafür. Diese Vielfalt bringt jedoch eine ganz eigene technische Problematik ins Spiel, erklärt Heike Gündling, Managing Director Real Estate bei Eucon: „Die Realität in den Immobilienunternehmen sieht so aus: Das ERP-System ist in den meisten Fällen ‚gesetzt‘, das bedeutet, es steht im Zentrum der Digitalisierungslösung. Alle spezialisierten Einzellösungen, von denen es immer mehr gibt, müssen daher an diese zentrale Insel andocken. Das wiederum heißt: Es müssen Schnittstellen geschaffen

werden, um einen reibungslosen und effizienten Datenaustausch zu gewährleisten. Vor allem die großen Anbieter umfangreicher ERP-Lösungen sind daher gefordert. Sie müssen ihre Lösungen öffnen und flexibilisieren, um ihren Kunden ein Maximum an Effizienz zur Verfügung zu stellen.“

Mit PropTech-Lösungen wird das ERP-System eine noch wertvollere digitale Plattform

Die Kunden von SAP & Co. wollen ganz häufig teilweise die bewährten Lösungen, die sie im Einsatz haben, weiter nutzen, andere suchen sich attraktive Software auf dem PropTech-Markt aus und möchten sie in die ERP-Infrastruktur integrieren. Meist sind die Einzellösungen der Start-ups bereits so programmiert, dass sie an die gängigen ERP-Systeme „angeflanscht“ werden können. „Um das Beste aus beiden Welten zu verbinden, wäre es

für die Hersteller der ERP-Systeme sinnvoll, PropTechs über Schnittstellen zu integrieren“, sagt auch easol-Geschäftsführer Marko Broschinski. „PropTech-Lösungen können einzelne dynamische Vorgänge spezialisiert ergänzen – zum Beispiel Wartungen am Gebäude oder Ankaufprozesse. So wird aus dem ERP-System eine immer leistungsfähigere, wertvollere digitale Plattform.“

Matthias Thomas Münch, Regional Manager für den D-A-CH-Bereich bei Yardi Systems, sieht diese Plattformtechnologie als Instrument, über das ERP-System hinausgreifend eine digitale Struktur zu schaffen, die weit mehr kann als Prozesse verwalten. Dazu zählt für Münch besonders der gesamte Komplex Kommunikation: „Gerade während der Corona-Pandemie, die zahlreiche neue Kommunikationskanäle (Teams, Zoom etc.) populär gemacht hat, wurde deutlich, dass eine ganzheitliche digitale Infrastruktur ohne Medienbrüche große Effizienzvorteile bringt. Die Realität ist jedoch: Die meisten Aktivitäten werden im System abgebildet, nur die Kom- »

HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

Mit Haufe axera – dem Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft



Haufe axera. Kann heute schon morgen.



„All die diversen Abläufe innerhalb der Prozesswelt der Immobilien- und Wohnungswirtschaft stehen miteinander in Beziehung und haben meistens vielfache Berührungspunkte untereinander.“

Jörg Busam, Vorstand der Dr. Klein Wowi Digital AG



„Ein Ökosystem bietet wie in der Natur erst einen Mehrwert, wenn viele unterschiedliche Elemente Teil davon sind und sich gegenseitig ergänzen. Bei allen Ökosystemen darf eines nicht vergessen werden: Die Nutzenden müssen konsequent von Anfang an mitgedacht werden. Sie müssen die Chancen und Vorteile digitaler Möglichkeiten und neuer Abläufe erkennen und verstehen.“

Susanne Vieker, Geschäftsleiterin und Prokuristin der Haufe-Lexware Real Estate AG



„Business Intelligence Tools ermöglichen umfangreiche Analysen auf Knopfdruck. Datenbestände können mit statistischen Daten und Marktwerten angereichert werden und liefern so zuverlässige Planungen und Prognosen. KI-Komponenten helfen, Fehler zu vermeiden. Kurzum: Moderne ERP-Systeme werden immer intelligenter und unterstützen ihre Anwender immer besser. Sie bilden den Kern des digitalen Ökosystems eines Unternehmens.“

Dr. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft bei Aareon

A large, colorful graphic illustration. On the left, a modern apartment building is shown with various icons (lightbulb, smartphone, person, etc.) connected by lines, suggesting a digital ecosystem. In the center, a man is sitting on the grass with a laptop, looking happy. On the right, another man is sitting on a bicycle. The background is a bright blue sky with clouds. The overall theme is digital transformation in real estate.

Jetzt informieren unter
www.axera.de/das-cloud-erp





„Vorzugsweise sollten alle Kommunikationsprozesse auf der gleichen Plattform abgewickelt werden, die auch die übrigen Aktivitäten managt. Damit besteht gleichzeitig die Möglichkeit, die entsprechenden Informationen auf einfache Weise an Abteilungen, Teams und Mitarbeitende zu verteilen, die den Inhalt kennen müssen oder sollen.“

Matthias Thomas Münch,
Regional Manager für den
D-A-CH-Bereich bei Yardi
Systems



„Um das Beste aus beiden Welten zu verbinden, wäre es für die Hersteller der ERP-Systeme sinnvoll, PropTechs über Schnittstellen zu integrieren. PropTech-Lösungen können einzelne dynamische Vorgänge spezialisiert ergänzen – zum Beispiel Wartungen am Gebäude oder Ankaufsprozesse. So wird aus dem ERP-System eine immer leistungsfähigere, wertvollere digitale Plattform.“

Marko Broschinski, Geschäftsführer easol

munikation nicht. Und hier ergeben sich durch die heterogene Medienstruktur – es werden ja beispielsweise nach wie vor viele Kommunikationsprozesse per Mail abgewickelt – unnötige Informationsverluste.“ Abhilfe schaffen könnte hier eine erweiterte Plattform: „Vorzugsweise sollten alle Kommunikationsprozesse auf der gleichen Plattform abgewickelt werden, die auch die übrigen Aktivitäten managt. Damit besteht gleichzeitig die Möglichkeit, die entsprechenden Informationen auf einfache Weise an Abteilungen, Teams und Mitarbeitende zu verteilen, die den Inhalt kennen müssen oder sollen“, so Münch.

Vernetztes Arbeiten braucht alle Prozesse in digitaler Form

Wunschziel der vernetzten Kooperation ist die Einbindung aller Stakeholder in ein digitales Ökosystem. Dieser Begriff, der eigentlich das Zusammenspiel einer Gemeinschaft von Organismen verschiedener Arten in einer gemeinsamen Umwelt beschreibt, meint im Zusammenhang mit der digitalen Wertschöpfung die Vernetzung aller relevanten Player über di-

gitale Plattformen. Wie bei den übrigen Buzzwords der vergangenen Jahrzehnte erlebt auch der Begriff „Ökosystem“ seinen Anfangshype. Plötzlich scheint es Ökosysteme aus allen Richtungen nur so zu hageln. Susanne Vieker, Geschäftsleiterin und Prokuristin der Haufe-Lexware Real Estate AG, schärft den Begriff so: „Das Wort ‚Ökosystem‘ wird gerade in der Branche sehr oft verwendet und sehr häufig mit technologischer Plattform gleichgesetzt. Diese technische Basis ist für ein Ökosystem lebensnotwendig. Allerdings bietet ein Ökosystem wie in der Natur erst einen Mehrwert, wenn viele unterschiedliche Elemente Teil davon sind und sich gegenseitig ergänzen. Bei allen Ökosystemen darf eines nicht vergessen werden: Die Nutzenden müssen konsequent von Anfang an mitgedacht werden. Sie müssen die Chancen und Vorteile digitaler Möglichkeiten und neuer Abläufe erkennen und verstehen.“

Diese Art vernetztes Arbeiten wird erst möglich, wenn alle noch vorhandenen analogen Prozesse digitalisiert sind. Dazu PROMOS-consult-CEO Jens Kramer: „Arbeitsteilige Prozesse, bei denen beispielsweise Telefonate geführt, Briefe versendet oder Akten von Hand zu Hand gereicht werden, sollen in einer digitalen Lö-

sung gebündelt werden. Die Anwendung muss dabei leicht zu bedienen sein und die Möglichkeit bieten, Arbeitsschritte von überall aus durchzuführen. Ziel ist, dass sich aus der Digitalisierung verschiedener Arbeitsschritte eine ganz neue Vernetzung der Abläufe ergibt.“

Alle Stakeholder stehen in enger Wechselbeziehung zueinander. Das muss digital abgebildet werden

Diese vernetzten Kollaborationsstrukturen erleichtern die effiziente und transparente Abwicklung ineinandergreifender Prozesse, die gemeinsame Gestaltung von zielgruppenoptimierten Lösungen und Angeboten sowie die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Bauunternehmer, Makler, Mieter und Vermieter, Handwerker, Verwalter usw. – alle über Prozesse der Branche verknüpften Stakeholder bilden ein miteinander in enger Wechselbeziehung stehendes System, das über digitale Technologie effizient zusammenarbeitet. Der Aufwand für ein solches Ökosystem

wird vorerst nur für größere Unternehmen erschwinglich sein. Zudem ist die Problematik der Integration unterschiedlichster Software hier auf die Spitze getrieben, worauf Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter von Cloudbrixx, hinweist: „Die technischen Voraussetzungen zum Aufbau digitaler Ökosysteme existieren bereits, sie sind aber noch nicht gängige Praxis. Um die Vernetzung der verschiedenen Lösungen für einen durchgängigen Workflow voranzutreiben, braucht es auf Anbieterseite eine bessere Konnektivität. Das heißt eine offene Software-Architektur und einen Konsens über gemeinsame Daten- und Schnittstellen-Standards, an die sich alle halten.“

Immerhin: Ein leistungsfähiges ERP-System, das viele Akteure einbezieht, ist eine gute Voraussetzung für den Aufbau eines Ökosystems. Dr. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft bei Aareon, nennt in diesem Zusammenhang einige ERP-Ausbaustufen, die ein Ökosystem unterstützen: „Business Intelligence Tools ermöglichen umfangreiche Analysen auf Knopfdruck. Datenbestände können mit statistischen Daten und Marktwerten angereichert werden und liefern so zuverlässige Planungen und Prognosen. KI-Komponenten helfen, Fehler zu vermeiden. Kurzum: Moderne ERP-Systeme werden immer intelligenter und unterstützen ihre Anwender immer besser. Sie bilden den

Kern des digitalen Ökosystems eines Unternehmens.“

ERP, Plattformen, Ökosysteme – die digitale Zukunft wird sicher vielschichtig sein und den einzelnen Unternehmen je nach Bedarf einfachere und anspruchsvollere Lösungen zur Verfügung stellen. Wichtig wird dabei vor allem sein, die für die eigenen Belange optimale digitale Struktur zu ermitteln, um einerseits den maximalen Nutzen aus dem System zu ziehen, andererseits aber zu hohe Komplexität zu vermeiden. Digitalisierung um ihrer selbst willen ist keine vernünftige Option. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

WIR knüpfen mit
Data Exchange
an Ihr System an.

SIE haben Ihr
Immobilienportfolio
locker im Griff.

techem

Managen Sie große Immobilienportfolios jetzt noch effizienter: Die neuen Techem Data Exchange Services bieten eine einheitliche API, über die sich Ihr System einfacher und sicher an unseres andocken lässt. Für schnellen automatischen Datenaustausch, der viel Zeit spart. **Damit Sie sich aufs Wesentliche fokussieren können: [techem.de](https://www.techem.de)**