

Aktuelle Entwicklungen auf dem wohnungswirtschaftlichen Softwaremarkt

Arbeitskreis Personal und Organisation

Themen:

- 1 Angebotssituation: Technologien, Standards, Anbietervielfalt und Spezialisierung – „Services“
- 2 Nachfragekomponenten / Anforderungen großer Wohnungsunternehmen
- 3 Perspektiven / Ausschreibungsszenarien: wie wird sich dieser Markt entwickeln?

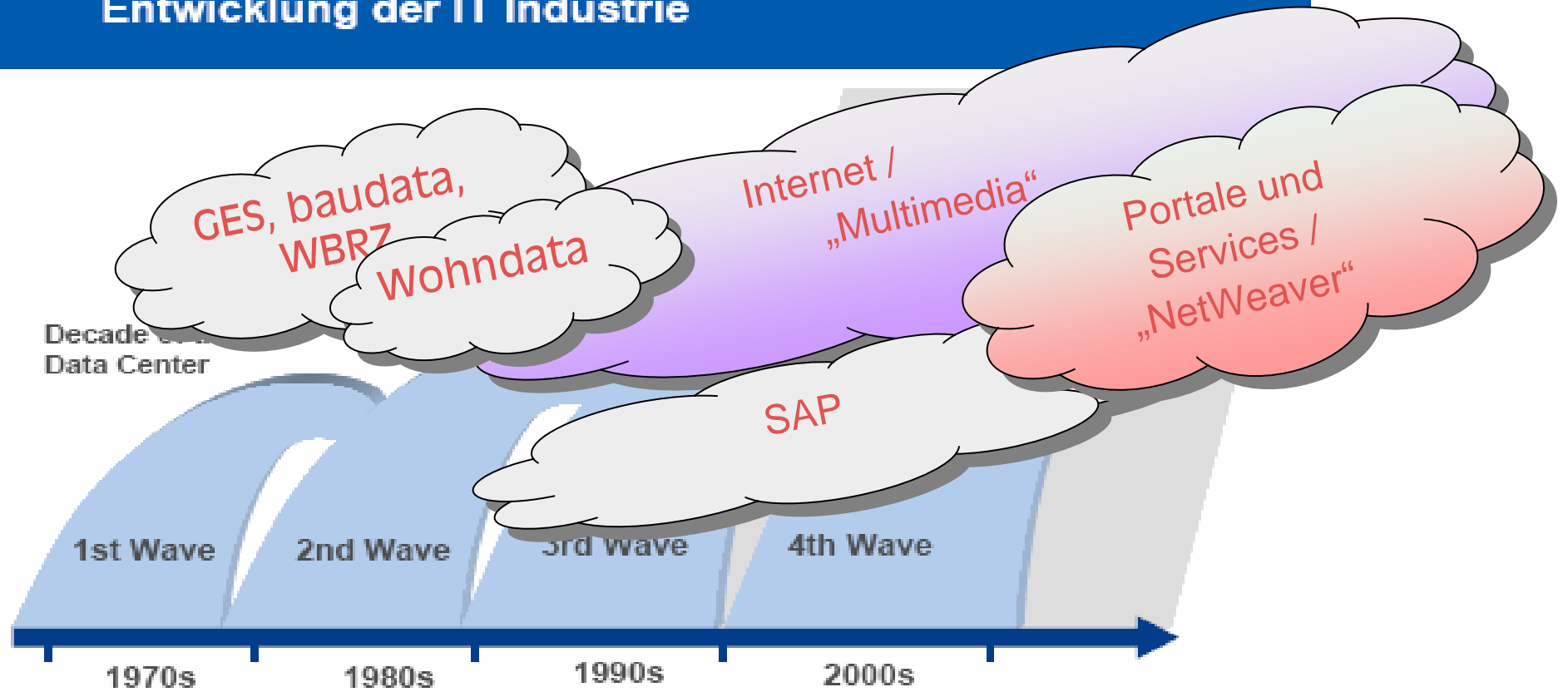
Konzentration oder kundenorientierte Differenzierung?

1

Angebotssituation: Technologien, Standards, Anbietervielfalt und Spezialisierung - „Services“

IT-Trends seit 40 Jahren ... und steht die WoWi?

Entwicklung der IT Industrie



Schlagworte der Anbieter – aber ... was steckt dahinter?

Let's talk about **SOA**

- ▶ Die wichtigsten Plattformen
- ▶ SOA zwischen Hype und Business

www.entwickler-magazin.de

... zunächst zurück zur Angebotssituation

Nischenmarkt: IT-Lösungen für die Immo-Wirtschaft

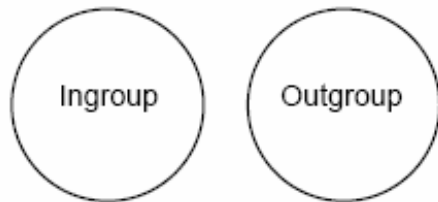
Wettbewerb und inhärente Effekte

- **volkswirtschaftlich**: Nischenkonkurrenten gewinnen ihre Marktposition durch Spezialisierung, durch Individualisierung und durch hohe Marktanteile,
- **betriebswirtschaftlich**: Marktführer in Nischenmärkten entwickeln spezielle Mechanismen zur dauerhaften Kundenbindung; die Kunden in Nischen spüren z.T. Abhängigkeiten und sind nicht selten technologische Spätadapter, „standardfern“,
- **sozialpsychologisch**: in Nischenmärkten kommunizieren Akteure eher geschlossener Communities. Die Wohnungswirtschaft hat dazu spezielle Voraussetzungen!

Meinungsbildung der Akteure in der Nische?

Theorie der sozialen Identität

1. Soziale Kategorisierung



2. Sozialer Vergleich: Suche nach Kriterien, bei denen die Binnengruppe (die Ingroup) besser ist. - Ingroupfavisierung und Outgroupdiskriminierung
3. Soziale Distinktheit: Umgewichtung der Kriterien, bei denen die Ingroup schlechter ist („Wir sind zwar nicht so intelligent, aber menschlich integrier“).
4. Soziale Identität: Stolz und Wirgefühl

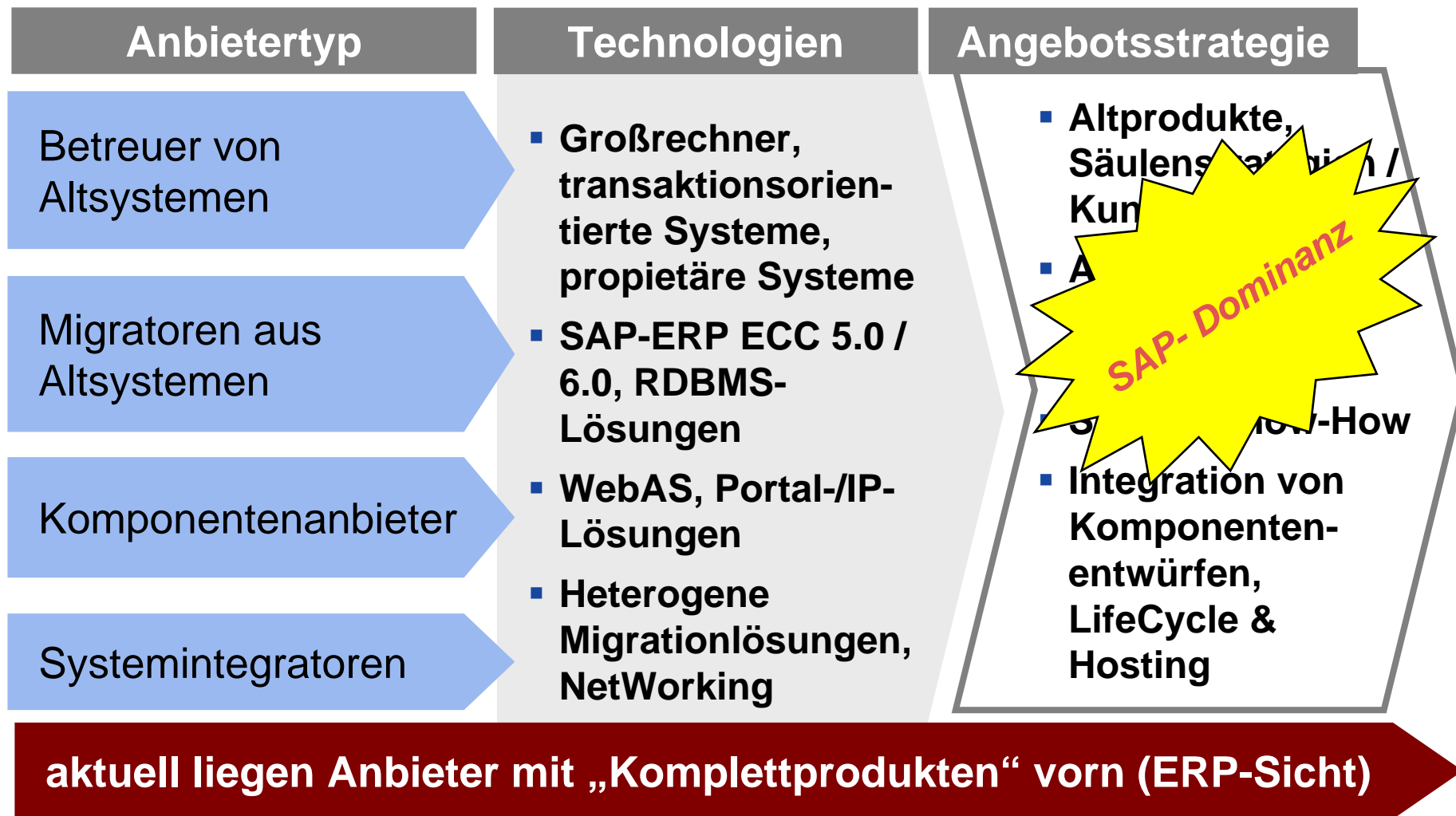
Angebotsituation

Immo-IT: ein Nischenmarkt ...

wettbewerbsrechtliche Sicht

- Gab oder gibt es administrative Zutrittsbarrieren für Anbieter? (VgV)
- Sind neue Anbieter hinzugekommen? ... kaum ...
- Ist das Segment der Immobilienwirtschaft eigentlich für IT-Anbieter attraktiv – ist das Marktvolumen zu klein oder auch zu unattraktiv? Was meinen Sie als AGW-Mitglied?
- Ist für Komponenten oder für neue Komplettprodukte eigentlich noch Platz?
- ---- und ---- aber ---- wo will die WoWi eigentlich hin?

Angebotsituation – nach Typen



zur Angebotssituation – möglichst „alles aus einer Hand“

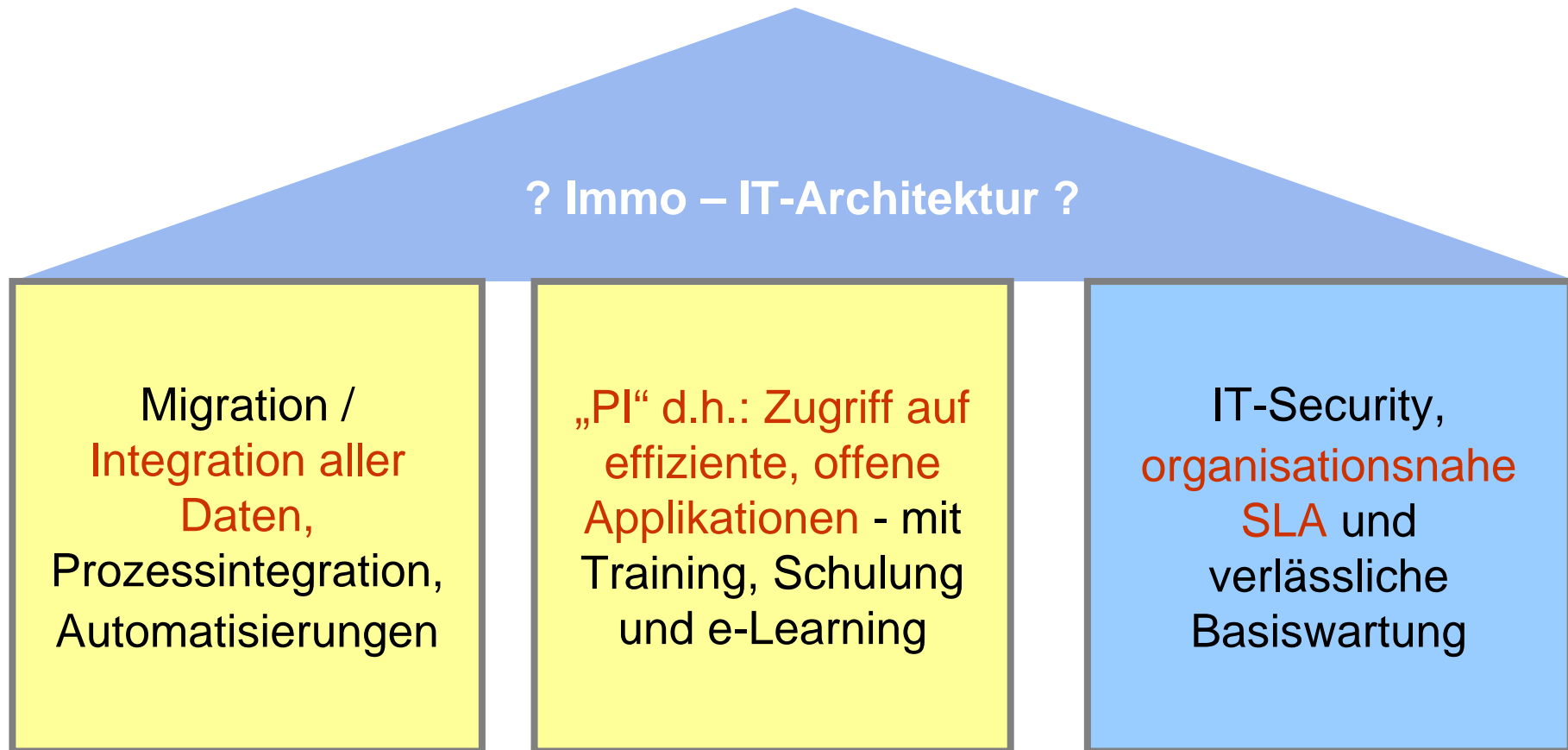
... alte und neue ERP-Systeme konkurrieren munter ...

Primat der Produkte – keine Lösungsarchitekturen ?

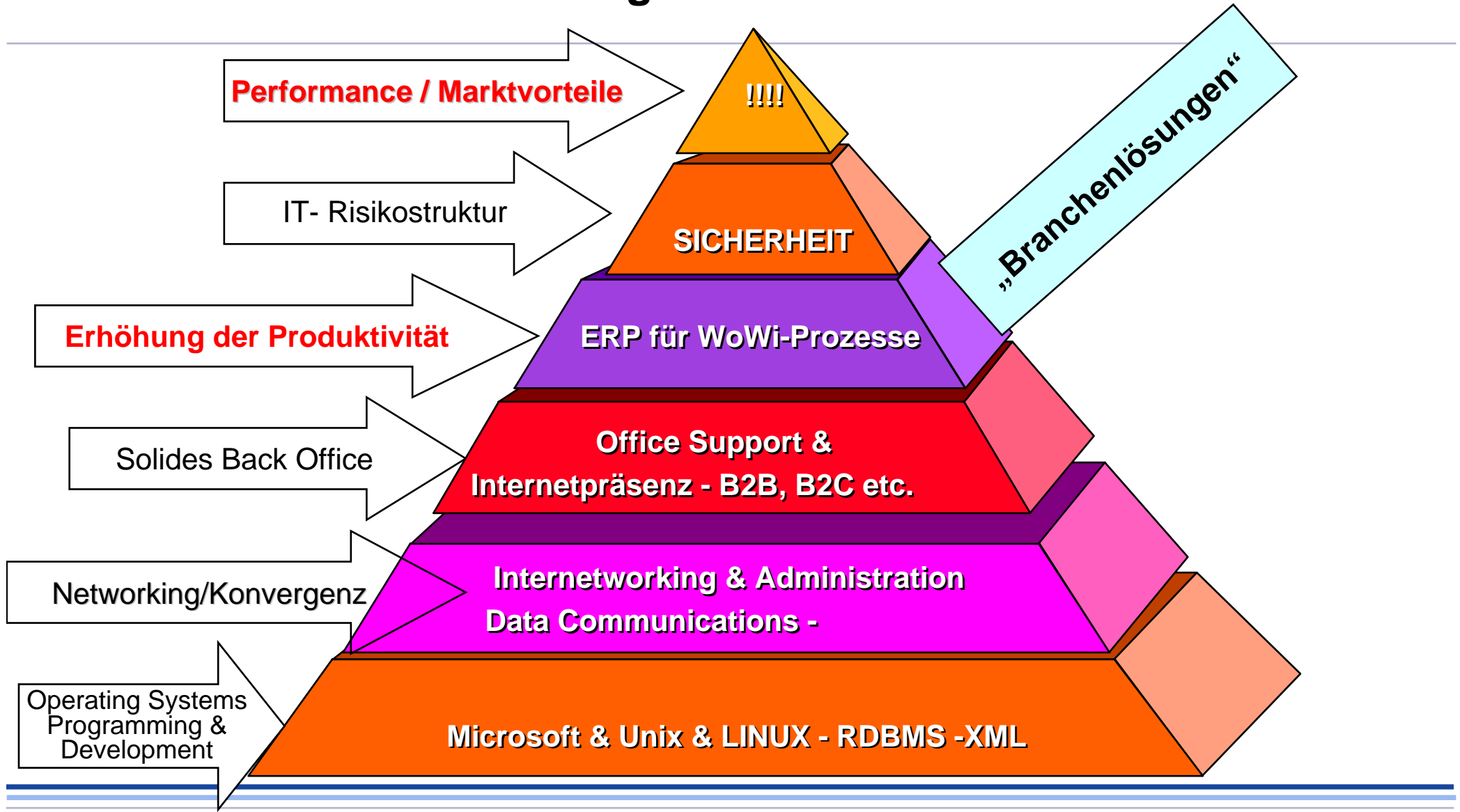
- In diesem Nischenmarkt müssen die Anbieter müssen offenbar spezielle **ERP-Produkte** präsentieren – **Lösungskonzepte und Hinweise auf zukunftsfähige Architekturen werden kaum angeboten**
- Zentrales Thema eines Anbieters ist: **wie kann er sein aktuelles - oder historisch gewachsenes – ERP-Produkt und seine Leistungen überzeugend darstellen? ... alle Funktionen aus (s)einer Hand ...**
- **Diverse Marketingtricks mittels „Templates & Add Ons“**
- **nicht zu vergessen: einzelne Anbieter bedienen auch zu gern das Beharrungsvermögen für überkommene Lösungen, und**
- **schüren die Furcht vor steigenden IT-Kosten: ungewisser Roll!**

Die Anbieterstrategien sollten „das Dach“ sehen ...

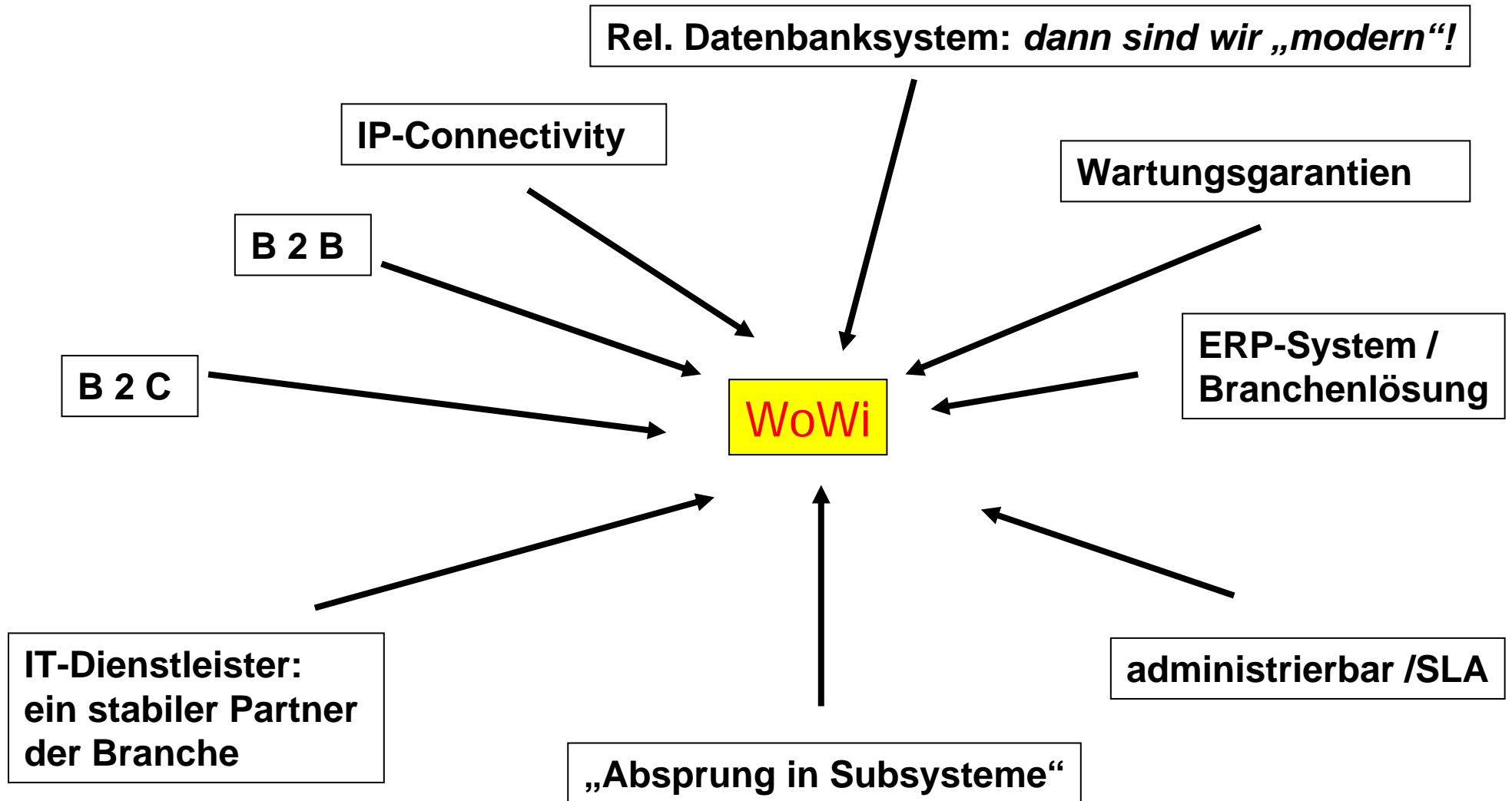
klassische Partialerwartungen der WoWi an „die neue IT“



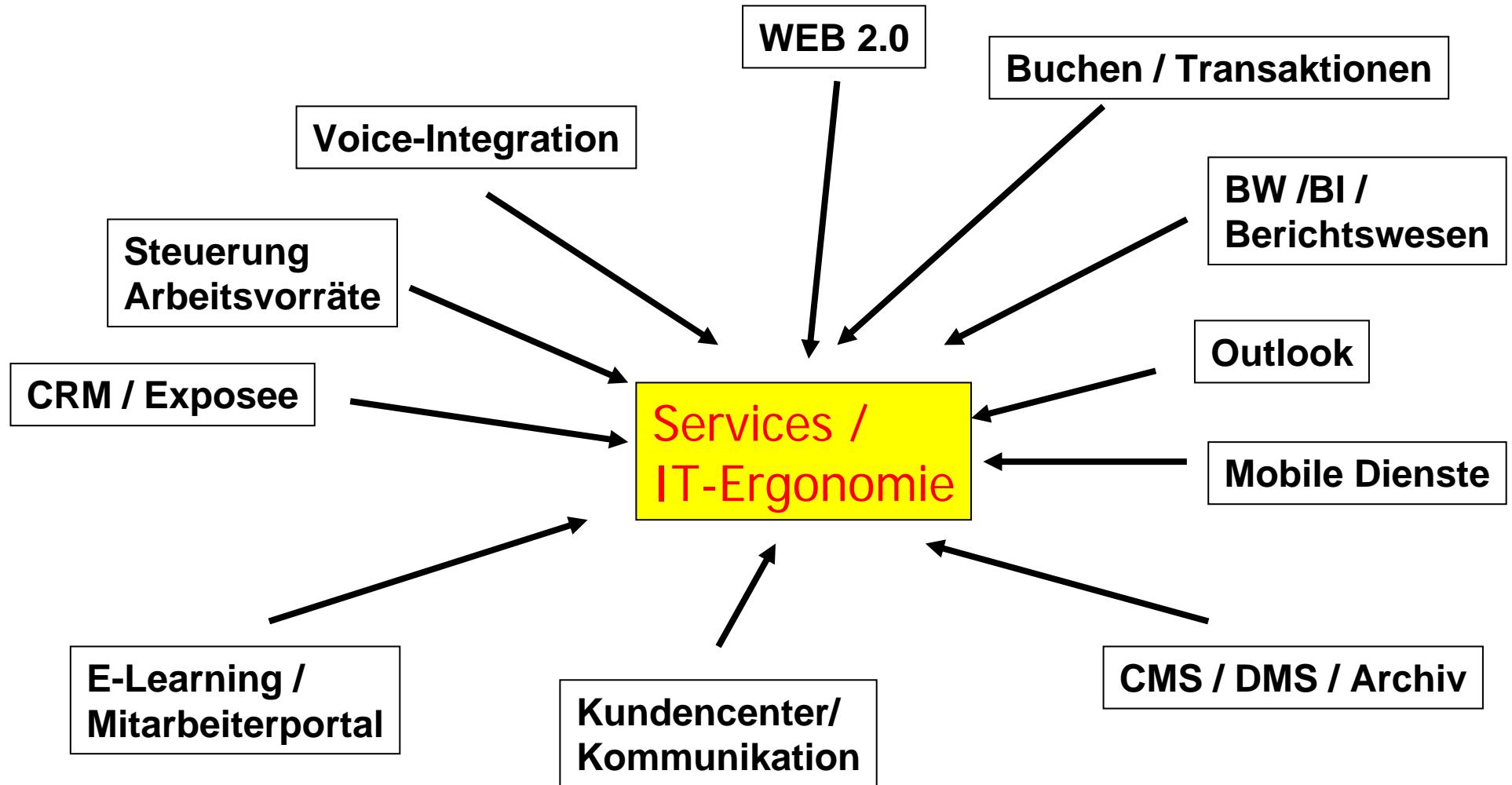
so haben wir Anforderungen noch vor 5 Jahren definiert ..



Und so hatten wir uns die moderne IT-Welt vorgestellt ... Funktionen als Derivate von ERP-Systemen des IT-Anbieters



... aber wir haben die Services eigentlich noch nicht gesehen ..



Der Zugang zu Systemen ist zu ordnen / zu konzipieren

... heimlich gewannen Serviceportale an Bedeutung!

...über 7 Brücken musst Du gehen ...

1. **Portal für interaktive Anwendungen** – für Funktionen und Transaktionen im klassischen **ERP-Zugang** (spezieller GUI)
2. **BI-Portal**, für Berichte, Controlling und Unternehmenssteuerung
3. **B2E, Mitarbeiter-Portal** (Employees) des Unternehmens (Intranet)
4. **B2B, Geschäftspartner-Portal** - für Businesspartner (Handwerker, Architekten, Anwälte, St.Ber., per VPN oder über das Internet)
5. **B2C, Kunden-Portal** – „IV“ für Mieter / Bewerber / Customer
6. **e-Business-Portale, Marktplätze, Handelsplattform** - vielen Unternehmen offenstehende Kommunikationsplattform.
7. **Informationsportal** – Webseite und Suchmaschine (z.B. Google, Yahoo etc.)

Hat die Zukunft der IT bereits begonnen? „SOA“

Der strategische Zugang zu Systemen ist das EP

„multi-channel access“

Service-Portal

ERP-System,
z.B. R/3-
Anwendungen

CRM, CMS,
BW - BI sowie
Archiv / DMS

HWP, Intranet
und Internet,
Interessenten
/ Beschwerde
und
Meldungen

Exchange
(Outlook),
Office und
Citrix

Entstehen neue Anbieterstrukturen?

Wer Portaltechnologien („SOA“) beherrscht, führt den Markt

Portale sind die Bringer

- ERP-Systeme – wie SAP R/3 - sind noch für Businessprozesse ein wesentlicher Baustein.
- Fähigkeit zur Integration von Services: Anbietervorteil!
- Wer diese SOA-/NetWeaverStandards nicht bedient, fliegt aus dem Markt!
- Komponentenanbietern gehört der Markt – wenn die Nachfrager sich entsprechend aufstellen, und die Werttreiber erkennen!

Nachfragekomponenten / Anforderungen der Immo-Wirtschaft

2

Nachfragekomponenten / Anforderungen großer Wohnungsunternehmen

Die Situation: --- konstant ist nur der Veränderungsdruck!

Die Unternehmens-IT muss ständig auf unterschiedlichste Herausforderungen reagieren



Quelle: Guido Brune /SAP SI 2004

IT-Leiter sind hohen Erwartungen ausgesetzt!

- Kosten „der IT“ und des IT-Apparats steigen überproportional zu den Produktivitätsgewinnen.
- Neben einem strikten Kostenmanagement muss die IT-Abteilung daher gut positioniert sein und zum Werttreiber innerhalb des Unternehmens entwickelt werden.
- Dazu sind Managementqualifikationen gefragt, die die wirtschaftliche und rechtliche Situationen erfassen und effiziente Lösungen - mit Hinweis auf Rol - anbieten.
- Zudem müssen sich IT-Leiter als „interner Service“ für die Fachbereiche verstehen!

Tragfähigkeit der Nachfrage - Innovationsneigung?

Organisation und Orientierung der WoWi: eher „strukturkonservativ“ ?

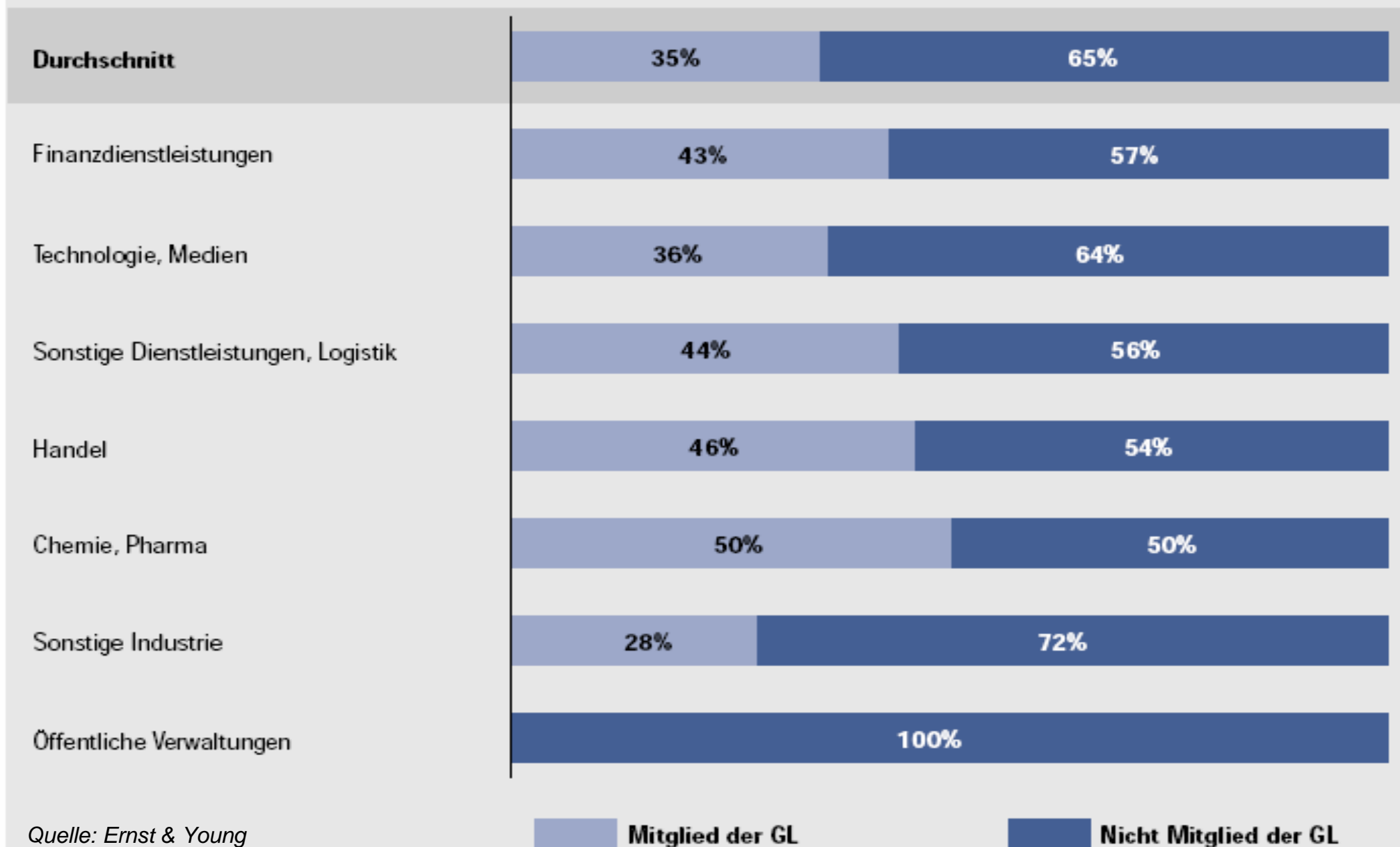
Strukturen

- Kein CIO – IT-Leiter eher geringe Kompetenzen
- Orientierung von IT-Budgets an TCO und Verwaltungskosten, kaum am Rol für Lösungen
- technologisches Interesse von Geschäftsführungen und Vorständen eher gering
- IT-Leitung: Stabsstelle...

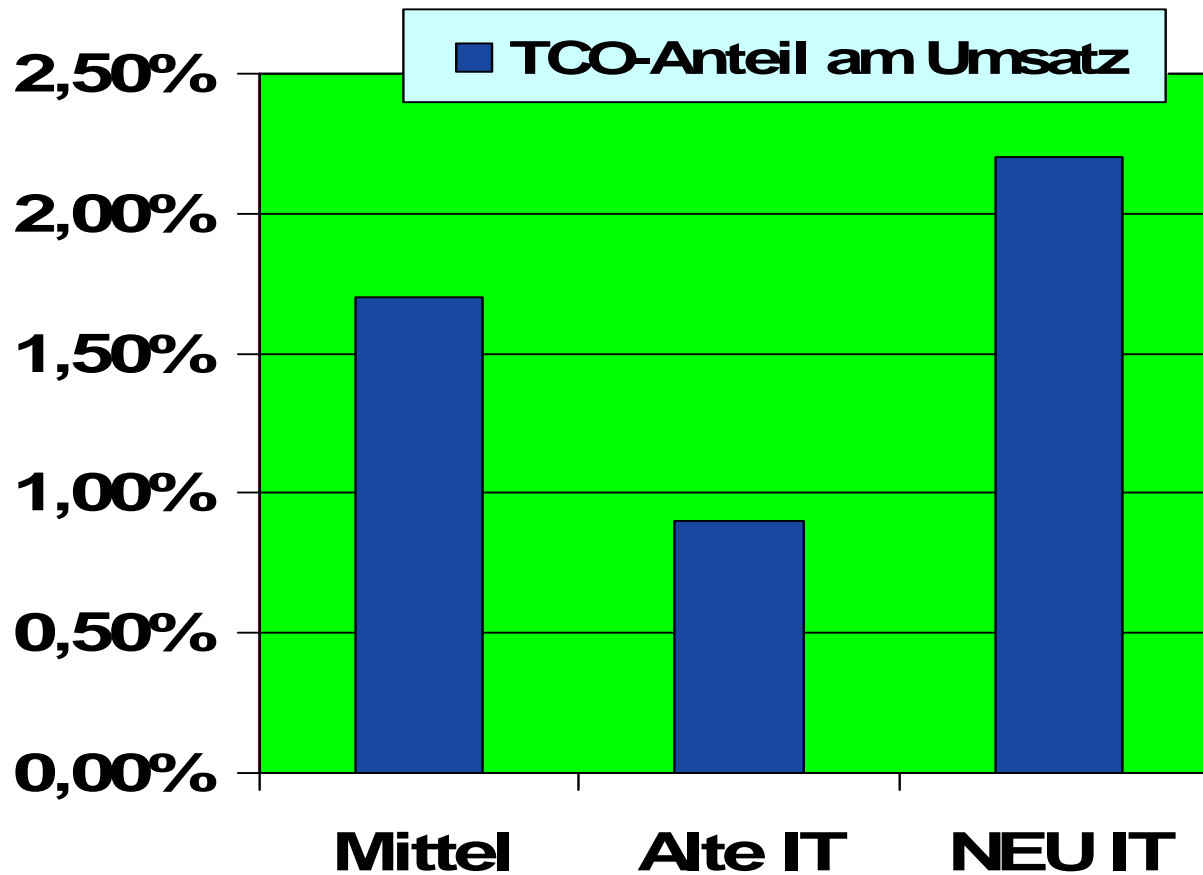
Entscheidungsverhalten

- tradierte Muster
- lieber in Rolle als „Nachahmer“ denn als Frühadapter
- Beharrungsvermögen
- Aber auch:
„überhebliche“
Tendenzen (*...was war eigentlich noch „WIS“?*)

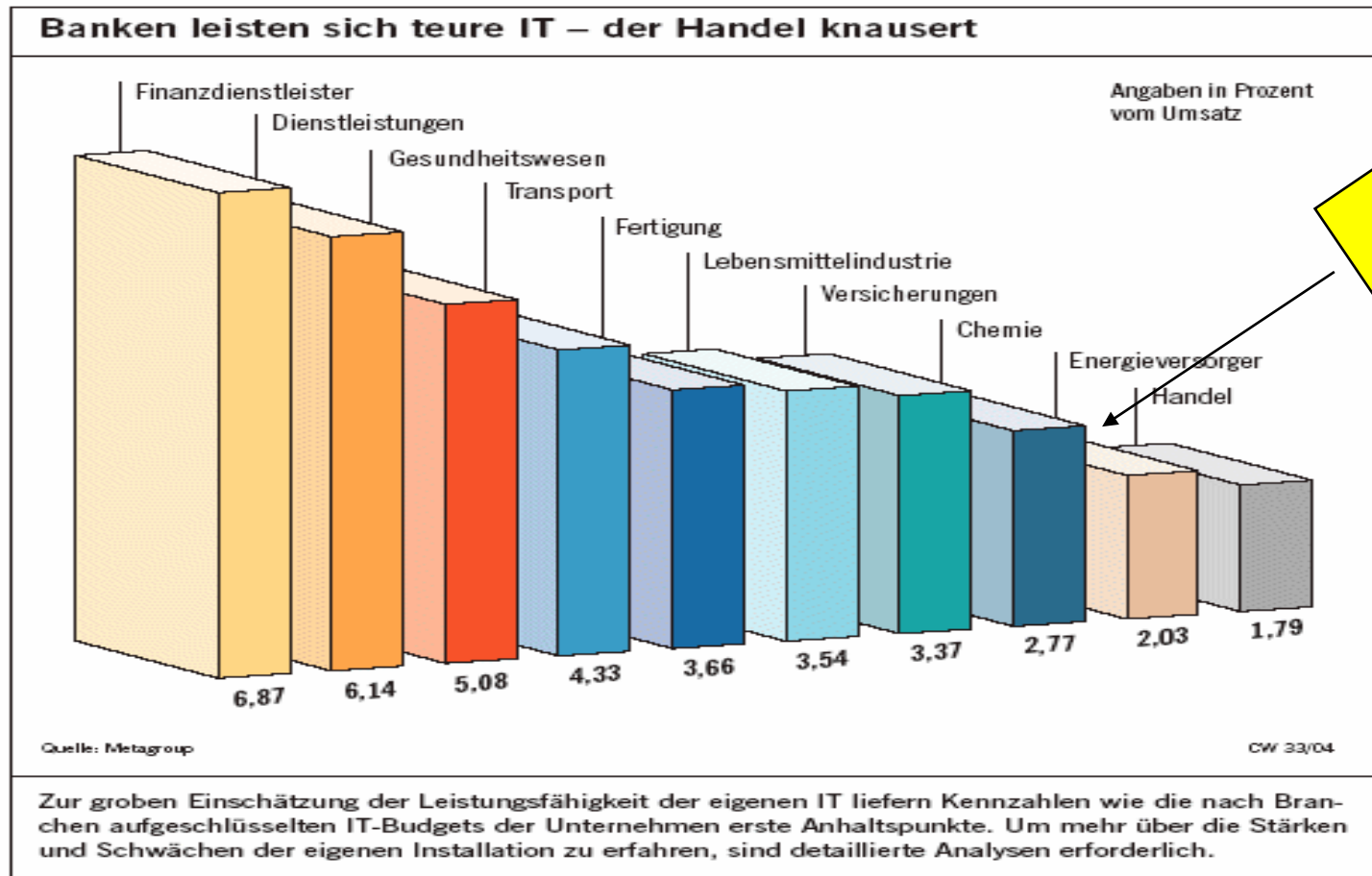
Anteil der IT-Verantwortlichen in der Geschäftsleitung, gegliedert nach Branchen



Was kostet „IT“ eigentlich bei Wohnungsunternehmen?

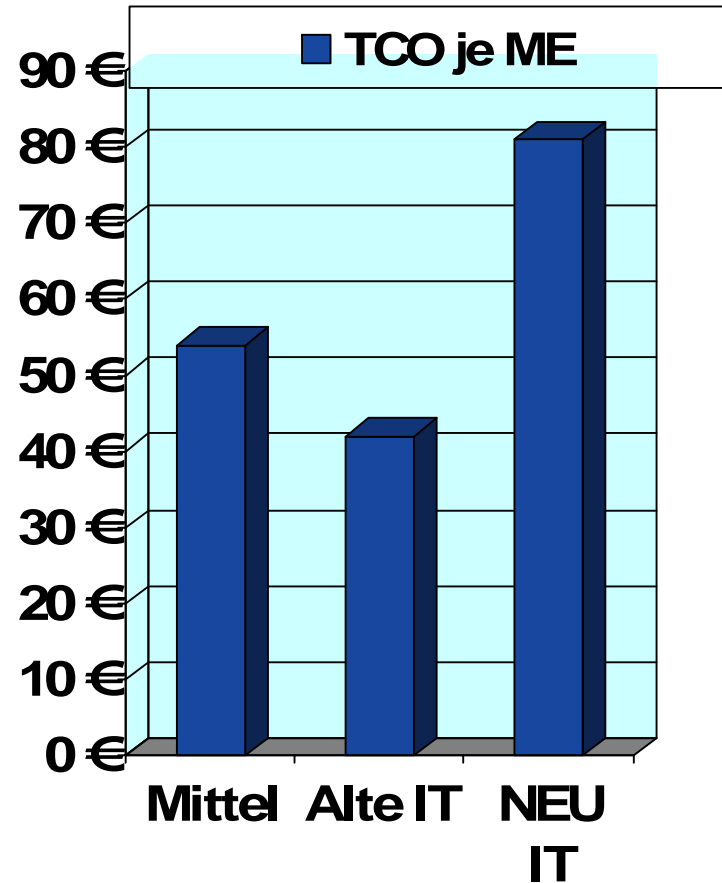
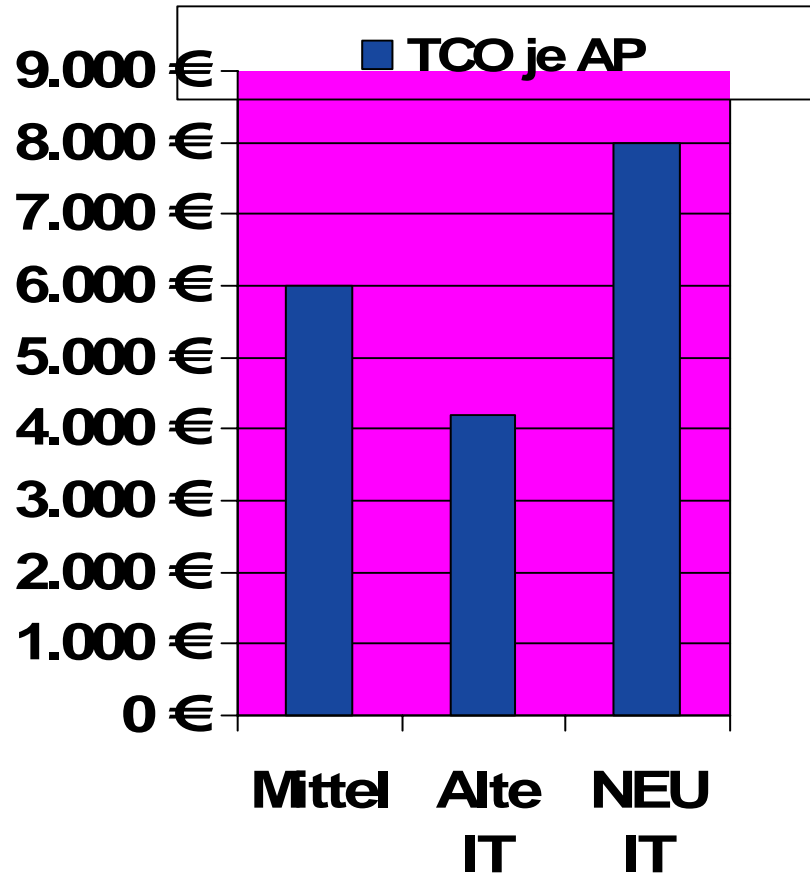


Was kostet IT-eigentlich branchenübergreifend?



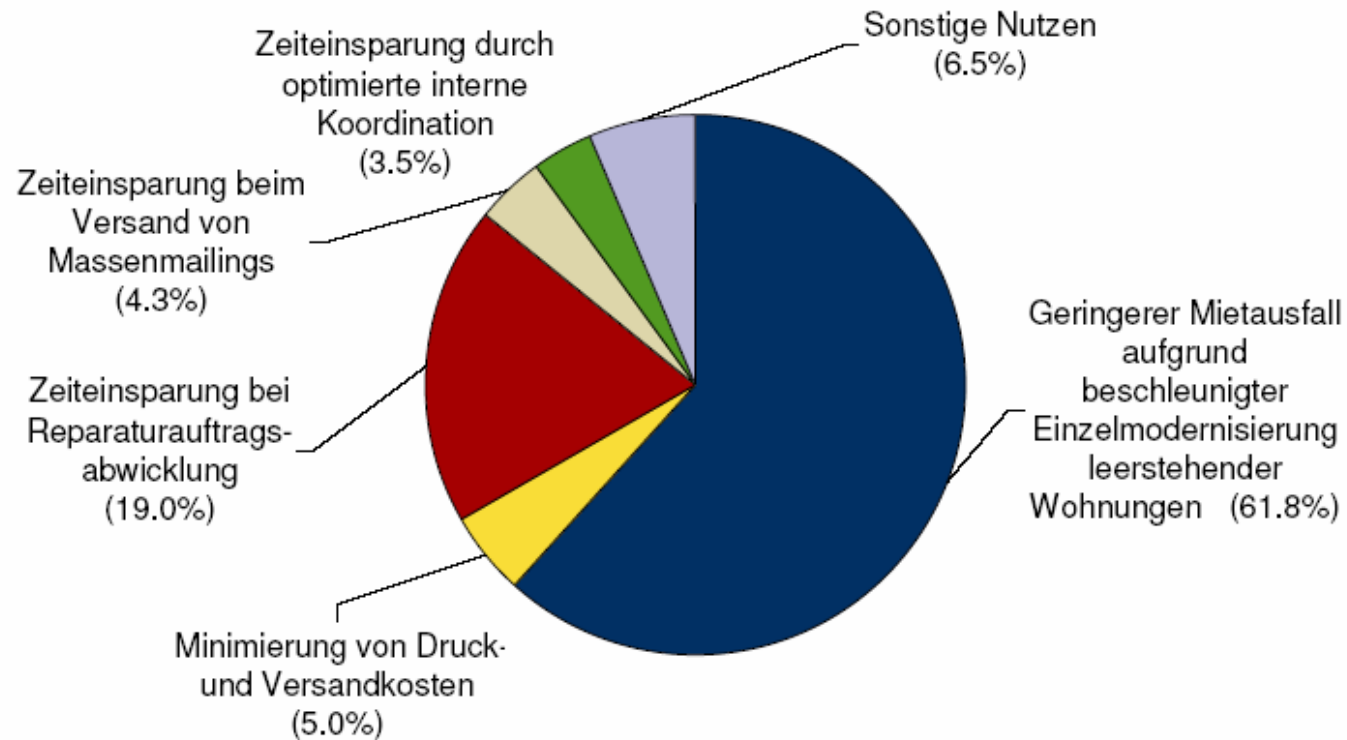
Wohnungsunternehmen: etwa 1,5 bis 2% Relation IT-Kosten / Umsatz

IT-Kosten in der WoWI, je Arbeitsplatz bzw. je Mieteinheit



Ein Beispiel für RoI / Einsparungen (Quelle: IDC/BGW)

Übersicht realisierter Unternehmensnutzen



**Gesamtnutzen:
€400.000 pro Jahr**

Was da am Markt los?

SAP kauft Business Objects für 4,8 Milliarden Euro

Zusammenschluss mit französischem Anbieter von Business-Intelligence-Lösungen

Bislang hatte SAP anders als Konkurrent Oracle auf große Übernahmen verzichtet, doch nun kündigte der Walldorfer Konzern die Übernahme des französischen Software-Unternehmens Business Objects an. Insgesamt bietet SAP rund 4,8 Milliarden US-Dollar für das Unternehmen.

Quelle: Golem.de, Oct. 2007

IT-Marktwachstum durch Portale und BusinessIntelligence

Aktuell werden mit sehr großer Dynamik portalgestützte BI-Lösung implementiert oder BI-Projekte geplant

Aufgrund wirtschaftlicher Zwänge werteten Unternehmen verstärkt die verfügbare Informationen ... zur Messung des Erreichens strategischer und operativer Ziele

Bei BI-Projekten stehen der Finanzdienstleistungssektor und die Branchen Versorgung, Logistik und Telekommunikation stark im Vordergrund

... und steht die WoWi? Sind Analysen für die Restrukturierung der Passivseite uninteressant? Wo stehen WoWi-Unternehmensreports?

Quelle: Meta Group, 2007

Wie wird sich der Markt entwickeln?

3

Perspektiven /Ausschreibungsszenarien: wie wird sich dieser Markt entwickeln?

Empfehlungen ...



Patentrezepte?

schwimmfähige Assistenz?

abgenutzte Mittel?

Tendenzen ...

Wie wird sich dieser Markt entwickeln wird?

... kommt darauf an, wie sich die Immo-Unternehmen aufstellen – und wie interne Budgets zugeordnet werden!

... technologisch: SOA / EP als Zugang, ERP-Systeme mit SAP, (Lizenzprobleme!) - monopolistisch, daneben wenige proprietäre Anbieter?

... hoffentlich mit versierten Business-Partnern härter umkämpft ...

IT-Services und IT-Effizienz im Focus der Ausschreibung!

Die Leistungsfähigkeit der IT zeigt sich sicher nicht in deren geringen Kosten, sondern in deren Beitrag für die Geschäftsprozesse und für Automatisierungspotentiale!

Der Aufwand der IT-Leistungserstellung und des Beitrags der IT zum Unternehmenserfolg ist zu bewerten. Nur dann kann (Benchmark?) geprüft, werden, ob ein Unternehmen im Vergleich zum Wettbewerb Verbesserungspotenziale besitzt!

Prüfen Sie die Wirkungszusammenhänge zwischen IT und Geschäftsprozessen!

- sind **Service**-Lücken zu erkennen oder wo sind Disfunktionalitäten?
- werden IT-**Services** an den richtigen Stellen der Geschäftsprozesse eingesetzt?
- Wie ist die Akzeptanz der **Services** – wie sind Zugriffe und die Integration von Anwendungen in der IT-Architektur strukturiert?

Unternehmen mit hohen IT-Kosten sind oftmals leistungsfähiger als ihre Wettbewerber mit einer kostengünstigen IT – durch eine gute IT-Architektur und produktive **Services** kann ein Unternehmen wesentlich erfolgreicher werden!

Ausschreibungsinhalte ... die erste ...

Wer nur Migrationen von Altsystemen ausschreibt,

... erhält Repliken von Altsystemen

Wer keine Services definiert, bekommt eine alte IT-Architektur...

... und schränkt seine Kommunikation ein

Ausschreibungsinhalte ... die zweite ...

Wer keine Standards ausschreibt,

... verharrt in der Nische

Wer die WoWi-IT nur als „lästiges Administrationsthema“ sieht,

... erkennt die IT nicht als Werttreiber

Empfehlungen ...

Zum Schluss ...

- Lösen Sie sich von dem Anspruch: „Alles aus einer Hand“ – denken Sie in IT-Architekturen mit Komponenten (Schlagwort: SOA)!
 - Üben Sie die IT-Strategische Unabhängigkeit!
 - Vertrauen Sie Ihren den IT-Leitern und bauen Sie diese wichtige Funktion als CIO, als „Lösungsarchitekten“, auf!
 - Nutzen Sie das Internet umfassend und denken Sie in Komponentenentwürfen!
 - Nutzen Sie moderne Basistechnologien, mit Portaltechnologien, Integrationsmandaten und XI!
 - Messen und „benchmarken“ Sie über Ihre Branche hinaus!

Das Allerletzte

Herzlichen Dank
für
Ihre Geduld!

Hinweise zu Copyrights

- © Copyright 2007 Westphalen & Cie, Hamburg. Alle Rechte vorbehalten.
- Microsoft®, WINDOWS®, NT®, EXCEL®, Word®, PowerPoint® und SQL Server® sind eingetragene Warenzeichen von Microsoft Corporation.
- IBM®, DB2®, DB2 Universal Database, OS/2®, Parallel Sysplex®, MVS/ESA, AIX®, S/390®, AS/400®, OS/390®, OS/400®, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere®, Netfinity®, Tivoli®, MQSeries
- Informix und Informix® Dynamic Server™ sind Warenzeichen der IBM Corporation in USA und/oder in anderen Ländern.
- ORACLE® ist ein eingetragenes Warenzeichen der ORACLE Corporation.
- UNIX®, X/Open®, OSF/1®, und Motif® sind eingetragene Warenzeichen der Open Group.
- Citrix®, das Citrix Logo, ICA®, Program Neighborhood®, MetaFrame®, WinFrame®, VideoFrame®, MultiWin® und andere Citrix Produktnamen, die hier erwähnt werden, sind Warenzeichen von Citrix Systems, Inc.
- HTML, DHTML, XML, XHTML sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen von W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.
- JAVA® ist ein eingetragenes Warenzeichen von Sun Microsystems, Inc. JAVASCRIPT® ist ein eingetragenes Warenzeichen von Sun Microsystems, Inc., unter technologischer Lizenz genutzt, erfunden und implementiert von Netscape.
- MarketSet und Enterprise Buyer sind Warenzeichen, die SAP AG und Commerce One gemeinsam gehören. SAP, SAP Logo, R/2, R/3, mySAP 2005, RE-FX SAP ERP 6.0 und andere SAP Produkte und Dienste, die hier erwähnt werden sind, genauso wie ihre zugehörigen Logos Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der SAP AG in Deutschland und in verschiedenen Ländern der ganzen Welt. Insbesondere auch SAP Netweaver und die unter dieser Überschrift zusammengefaßten Produkte (SAP Web Application Server, SAP XI Exchange Architecture, SAP Business Warehouse, SAP Master Data, Management, SAP Enterprise Portals usw.)
- Alle anderen Produkt- und Dienstleistungsamen, die hier erwähnt werden, sind Warenzeichen ihrer zugehörigen Firmen.