

Abrechnungsprogramme: Die richtige Strategie



Die Arbeit mit den Abrechnungsprogrammen ist häufig ein Trauerspiel. Häufig optisch wenig ansprechend, was kein Wunder ist bei einer oft jahrzehntealten Softwarearchitektur. Die Bedienung ist meist unnötig kompliziert und nicht gerade nutzerfreundlich. Doch bevor eine Immobilienverwaltung hier einen neuen Weg einschlägt, muss der Leidensdruck sehr hoch sein und ein deutlicher Mehrwert in Aussicht stehen. Ich selbst nutze seit 27 Jahren ein, so glaube ich, nicht zukunftsfähiges Abrechnungsprogramm und habe bislang einen Wechsel gescheut, um nicht vom Regen in die Traufe zu kommen.

Obwohl ich möglichst prozessoptimiert und seit Jahren vollständig digital arbeite, passt das bisherige Herzstück nicht in das Gesamtkonzept. Herzstück deswegen, weil die Abrechnungsprogramme bisher noch die führenden Systeme sind, was zum Glück keinesfalls so bleiben muss. Aus meiner Sicht sollte das immer bedeutsamere Kundenportal das führende System sein, welches sich mit einer offenen und bidirektionalen Schnittstelle mit der Abrechnungssoftware abgleicht.

Ein Beispiel dafür ist die hybride Versammlung, die idealerweise aus dem Kundenportal, aber bestimmt nicht aus der Abrechnungssoftware heraus zu führen ist. Diese wird von vielen Herstellern als ERP-System bezeich-

net, was bis auf ganz wenige Ausnahmen eine groteske Übertreibung ist. Denn letztlich geht es um branchenspezifische Buchhaltungsarbeiten und bisher sind hier die Stammdaten bevorratet – wobei mindestens die Kommunikationsdaten manchmal besser im Microsoft-Umfeld aufgehoben sind. Es ist häufig ein Irrweg, wenn die Abrechnungssoftware gleichzeitig der bessere E-Mail-Client und Aufgabenmanager sein möchte.

Doch ganz im Gegenteil positioniert sich so manche Softwarelösung als All-in-One-Paket, bei dem es deutlich über das Abrechnen und Buchen hinausgeht. Zu einem sich daraus entwickelnden Abhängigkeitsdilemma stellt sich dazu noch die Frage, ob ein einzelner Anbieter für dieses ganze Leistungsspektrum die Kompetenz aufweist und das Ganze zu einem einigermaßen adäquaten Preis anbietet. Womöglich ist vielleicht doch besser

die schlanke Lösung anzustreben und zwar idealerweise in der Cloud. Beachtenswert ist in diesem Zusammenhang, dass manche Hersteller nun ihre althergebrachten Abrechnungsprogramme als Cloud-Variante anbieten. Dabei erfolgt lediglich ein Remote-Zugriff auf den Hersteller-Server.

Als echte Cloud-Lösung stand jahrelang einzig Immoware24 zur Verfügung. Mittlerweile positionieren sich einige Konkurrenten – der Markt bewegt sich endlich. Es gibt neue, interessante Anbieter wie Impower: Eine moderne Buchhaltungslösung mit der Möglichkeit, andere Marktteilnehmer, wie Kundenportale oder Tools wie Sharepoint über offene, bidirektionale Schnittstellen einzubinden. So lässt sich bei Impower beispielsweise eine prozessoptimierte und automatisierte Rechnungserfassung für den Überweisungsprozess sowie der anschließenden automatisierten Dokumentenablage auf Sharepoint mittels Microsoft PowerAutomate aufsetzen. Das könnte eine unkomplizierte Lösung für eine der zeitaufwendigsten Verwaltungstätigkeiten sein und zwar ohne ein komplexes und teures Dokumentenmanagement-System. Ein schlankes Buchhaltungsprogramm mit Schnittstelle zum Kundenportal sowie Microsoft 365 würden damit vollauf genügen.

Unabhängig davon muss stets die Frage gestellt werden, welche Abrechnungssoftware zur jeweiligen Hausverwaltung passt, was wirklich gebraucht wird für eine möglichst mitarbeiterfreundliche Lösung. Die Anforderungen können höchst unterschiedlich sein. Doch dass der Trend zur Cloud geht, darüber dürfte Einigkeit bestehen. Auch hier sollten Backup-Funktionen vorhanden sein. Abschließend noch kurz zu einem wichtigen Kriterium beim hoffentlich wohl durchdachten Wechsel des Abrechnungsprogramms: ein Import der Stammdaten der bisherigen Software sollte möglich sein, damit der Zeitaufwand des Wechsels überschaubar bleibt. ■



Der Autor

Der Autor **Alexander Haas** ist Unternehmensberater und Webinaranbieter für Immobilienverwaltungen.

www.haas-unternehmensberatung.de

alexander.haas@haas-unternehmensberatung.de