

ERP-Systeme: Orientierung statt Chaos

Immobilienverwaltungen haben es nicht leicht, bei ERP-Systemen eine Übersicht zu bekommen. Relevant wird das Thema, sobald die Schmerzgrenze beim bisherigen ERP-System erreicht ist. Dazu kommt es immer häufiger - eine wachsende Unzufriedenheit ist feststellbar.

Das belegt auch der aktuelle VDIV-Verwaltermeter ERP-Systeme. So gibt es bei der Frage „Das derzeit im Einsatz befindliche ERP-System lässt sich flexibel an unsere Anforderungen anpassen“ lediglich die Note 3,8. Diese Bewertung dürfte sich weiter verschlechtern, wenn immer mehr Hausverwaltungen ihre geplanten Digitalisierungs- oder gar KI-Projekte umsetzen und dabei das genutzte ERP-System als Bremsklotz identifizieren.

Auch wenn der Wille zu einem Wechsel vorhanden ist: Der sich stark verändernde ERP-Markt sorgt für Verunsicherung. Eine generelle Intransparenz liegt vor, da in der Werbung viel versprochen wird. Das war schon immer so und gilt für alle Lebenslagen, doch wird bei ERP-Systemen manches besonders irreführend dargestellt. So werden teils jahrzehntealte Softwarearchitekturen als modern verkauft.

Die vermeintlich komfortable Bedienung stellt sich im täglichen Einsatz häufig als unnötig kompliziert und wenig nutzerfreundlich heraus. Hersteller bieten weiterhin ihre altergebrachten Abrechnungsprogramme als Cloud-Variante an. Dabei erfolgt lediglich ein

Remote-Zugriff auf den Hersteller-Server. Zudem gibt es Anbieter, die seit Jahren zwar echte Cloud-Produkte ankündigen, es aber bei Ankündigungen belassen. Gerade diese komplexe Cloudprogrammierung führt zu einer Preisstruktur, die auf Nutzer der herkömmlichen Systeme befremdlich wirkt. Etwa ein Euro je Wohneinheit gilt als grobe Richtschnur. Manche Anbieter unterbieten das und „machen es über den Preis“. Was jedoch keine nachhaltige Strategie ist.

Systeme können nicht einmal bei der Rechnungsverarbeitung angemessen weiterhelfen, so ist das Maximum eine mehr oder weniger gut funktionierende OCR-Erkennung der Rechnungen.

Auch der Zugriff auf die Stammdaten und die sofortige Projektunterstützung per Chat-Eingabe bleibt bei den alten Systemen Wunschdenken. Ebenso dürfte die ERP-Verbindung zum von den meisten Immobilienverwaltungen genutzten ChatGPT per API-Schnittstelle künftig zu einem Anforderungsmerkmal werden, das nicht jeder Anbieter erfüllt. Auf der anderen Seite gibt es häufig den Wunsch, eine All-in-One-Lösung zu finden, die vieles abdeckt, um sich nicht durch mehrere Lösungen zu verzetteln. Doch ob diese Komplettabdeckung durch nur einen Anbieter tatsächlich funktioniert, war schon immer fraglich.

Angesichts der begrenzten Ressourcen gilt: Fehlentscheidungen sind unbedingt zu vermeiden. Aufgrund der unübersichtlichen Marktsituation ist daher auf eine kritische und neutrale Herangehensweise zu achten. Belastbare Referenzen müssen vorhanden sein. Diese sind jedoch nicht unbedingt von den Hausverwaltungen erhältlich, die sich mit der



Andere liegen bei zwei Euro, was jedoch gut begründet werden muss. Dass einzelne Marktteilnehmer drei Euro anpeilen, dürfte schwer durchsetzbar sein.

Was vielen ERP-Anbietern zu schaffen macht, ist der wachsende Anspruch der Hausverwaltung an KI-Unterstützung. Alte

Software über die Jahre arrangiert haben. Deren erworbene Kompetenz kann zu betriebsblinder Zufriedenheit und mangelnder Objektivität führen. Bei der Marktentwicklung wird es mit dem Verschwinden und Aufkaufen von ERP-Anbietern weitergehen. KI-Integrationen und Schnittstellenfragen prägen den Markt schon heute. Das alles macht es umso wichtiger, sich einen Anbieter auszuwählen, der neben der erforderlichen Kompetenz auch eine gewisse Marktbeständigkeit darstellt. Als Indikator dafür ist unter anderem die Beliebtheit beim Neukundengeschäft. Ganz abgesehen von Standardthemen wie Datenmigration, Support, Ausgereiftheit der relevanten Funktionen und tatsächlicher Umsetzung von versprochenen Produktmerkmalen. Im Sinne von Orientierung statt Chaos. ■



Der Autor

Alexander Haas ist BAFA-registrierter Unternehmensberater für Immobilienverwaltungen.

www.haas-unternehmensberatung.de

alexander.haas@haas-unternehmensberatung.de