

Cloud-Computing auch für Property-Manager



Immobilienmanagement ist ohne Software nahezu undenkbar. Erstmals wurden nun die Leistungsfähigkeit und Marktposition von Softwaresystemen, die im Property-Management Anwendung finden, unter die Lupe genommen. Gefragt wurden die Nutzer selbst. Das Ergebnis: Die Zufriedenheit mit dem Angebot ist relativ groß. Am besten schneiden bei den Property-Managern die Lösungspakete von iMS und SAP ab.

Die Frage ist simpel, wurde bislang aber noch nicht beantwortet: Wie steht's um die Leistungsfähigkeit der hierzulande zur Unterstützung des Property-Managements (PM) eingesetzten Software und wie um die Zufriedenheit der Anwender mit diesen IT-Werkzeugen? Bell Management Consultants (BMC) hat sich an einer Antwort versucht. Das Ergebnis: Wollte man eine Gesamtnote vergeben, stünde wohl eine 2,4 im Zeugnis. Nicht schlecht. Gemessen wurden die Leistungen in den „Schulfächern“ Servicekompetenz, Produktfunktionen und Produkteigenschaften. Die Software bewertet und die Noten vergeben haben 50 Property-Manager, die eine das PM unterstützende Software täglich nutzen. Übrigens sind dies überwiegend solche Dienstleister, die sich auch an den Erhebungen für den einschlägigen PM-Report regelmäßig beteiligen.

Der erstmals von BMC aufgelegte Real Estate Software Report 2013 befasst sich wohlgerne ausschließlich mit PM-Software. Die IT-Unterstützung von Asset- und Facility-Management soll bei späteren Neuauflagen des Reports Berücksichtigung finden. Dies sei „fest eingeplant“. Immerhin: Die Kölner Berater fügen mit dem jetzt kurz vor Weihnachten fertiggestellten Softwarereport ihren eingeführten Studien zu den Dienstleistungsmärkten Asset-, Property- und (seit diesem Jahr) Facility-Management eine weitere, den Softwaremarkt begutachtende hinzu. Auch den jüngsten Report verstehen die Kölner Berater als Beitrag zu der von ihnen engagiert betriebenen „Transparenz-Initiative“.

In bewährter BMC-Manier werden auch beim vorliegenden Report zwei Blickwinkel gewählt: Die Beurteilung der Leistungsfähigkeit des verfügbaren Softwareangebots im allgemeinen (Marktentwicklungen) und die Benotung der jeweils konkreten genutzten Software (Index). Beginnen wir mit Letzterem, wobei im Report nach den Assetklassen Gewerbe und Wohnen unterschieden wird.

In Gewerbeimmobilien schneidet der vergleichsweise kleine Mainzer Anbieter iMS mit seiner gleichnamigen Software am besten ab. Herangezogen werden die Markenstärke (Gewichtung 10%), die Produktqualität und die Servicequalität (jeweils 45%). iMS erreicht immerhin einen „finalen Score“ von 1.159 – maximal wären 1.425 Punkte möglich gewesen. Auf Rang zwei folgt knapp geschlagen SAP RE FX (1.143), auf dem dritten Platz mit Abstand iX-Haus (1.038) des Anbieters Nemetschek. Ins Auge fällt, dass iMS unter den drei Erstplatzierten das am wenigsten bekannte Produkt, aber auch das mit dem besten Ruf ist. Die Software selbst ist – so die Bewertung der befragten Property-Manager – offenbar die beste. Bei der Servicequalität

liegt SAP vorne. In beiderlei Hinsicht kann übrigens auch das Produkt Yardi Voyager punkten.

In der Assetklasse Wohnen mündet der finale Score in dieser Rangliste: SAP RE FX (1.160 von wiederum 1.425 möglichen Punkten) erobert den Spitzenplatz. Mit deutlichem Abstand folgen RELion (975) des Augsburger Softwarehauses mse und erneut Nemetscheks iX-Haus (923).

Der Bell-Report beinhaltet auch ein die Assetklassen übergreifendes, aber von den Report-Machern selbst aufgrund der „nur bedingt vergleichbaren“ Software-Gruppen relativiertes Gesamtergebnis: Hier mischt sich GES (Anbieter Aareon) neben iMS und SAP unter die ersten Drei. Auch hier nennt der Report Detaillerggebnisse (Image, Leistungsfähigkeit, Servicequalität usw.), die hier nicht ausgeführt werden sollen.

Wichtig für alle die zahlreichen anderen Softwareanbieter ist dieses Ergebnis: Auch jenseits der Top-Adressen kann sich die am Markt angebotene und in den Unternehmen genutzte PM-Software sehen lassen. Immerhin fast drei Viertel der Anwender in der Assetklasse Gewerbe und sogar 80% in der Assetklasse Wohnen würden „ihre“ PM-Software weiterempfehlen.

Was schätzen die Property-Manager an der von ihnen eingesetzten Software? Wie werden einzelne Funktionalitäten bzw. Leistungen beurteilt? Hier ein knapper Überblick, im Report selbst findet sich eine Fülle weiterer Daten.

Die Produktqualität der PM-Software wird im Durchschnitt mit der Schulnote 2,4 versehen. Die das Flächen- und Mietmanagement unterstützenden Funktionen erhalten dabei die beste Note (2,2), fast drei von vier Nutzern vergeben hier die Noten 1 oder 2. Analysen aus dem Bestand (2,6) und Abrechnungen (2,7) drücken die Note dagegen nach unten, hier wird von je einem Drittel der Property-Manager eine 2 oder eine 3 ins Zeugnis geschrieben.

Bei den Software-Eigenschaften – insgesamt mit 2,5 bewertet – ragt die Sicherheit (2,1) positiv heraus, wiederum vergeben die Befragten zu fast drei Vierteln die Noten 1 und 2. Die Schulungsintensität (2,7) fällt dagegen eher negativ auf.

Die Qualität des Services wird mit einer durchschnittlichen 2,4 benotet. Auf diesem Feld liegen die Stärken offenbar bei der Freundlichkeit (1,9) – 82% der Property-Manager urteilen mit „sehr gut“ oder „gut“ – und der Erreichbarkeit (2,0) der Ansprechpartner. Optimierungsbedarf besteht dagegen bei der so genannten proaktiven Kommunikation bzw. bei Statusmeldungen (2,7)

sowie hinsichtlich der Flexibilität in besonderen Fällen (2,9). Letzteres Defizit heimst immerhin bei 30% der Anwender die Note 4 oder 5 oder 6 ein.

Die genannten Schulnoten gelten unabhängig von der Assetklasse, in der die Property-Manager tätig sind. Der Report gibt jedoch auch einige Hinweise, wo die Gewerbe- bzw. Wohnen-Software ihre im Vergleich starken oder eher schwachen Seiten haben. Vereinfachend kann hier zusammengefasst werden: Die Wohnexperten geben ihren Software-Partnern und deren Produkten in der Regel etwas bessere Noten, als dies die Gewerbe-Manager tun.

Schließen wir mit einigen allgemeinen Marktdaten. Das Marktpotenzial für Real Estate-Software (insgesamt) wird auf gut 250 Mio. Euro geschätzt. Ein Durchschnittswert, den man nur zwecks grober Orientierung lesen sollte. Zu unübersichtlich scheinen die Teilmärkte, zu unklar die Zuordnung. Selbst die den BMC-Fragebogen ausfüllenden Marktteilnehmer „schwanken“ zwischen Potenzialschätzungen, die sich einerseits gerade einmal im zweistelligen Millionenbereich bewegen, und andererseits solchen, die das Zehn- und Zwanzigfache vermuten. Anders gesagt: 25 Mio. Euro oder 500 Mio. Euro, das macht schon einen Unterschied.

Welches Geschäftsmodell bevorzugen die IT-Dienstleister? Sie selbst sprechen sich fast zur Hälfte (47%) für das Vollenbieter-Modell aus, das Software fürs AM, PM und FM bereithält. Immerhin 29% verstehen sich als Spezialanbieter, der nur eine Managementdisziplin bedient. Die anderen IT-Häuser (jeweils 12%) bieten AM-/PM-Software oder PM-/FM-Software an.

Marktmittelwerte, hinter denen sich wiederum eine sehr große Spreizung verbirgt, hat BMC auch hinsichtlich der Umsatzverteilung ermittelt. Einige Beispiele: Der durchschnittliche PM-Software-

Anbieter setzt gut 1,2 Mio. Euro um. Der kleinste genannte Jahresumsatz liegt hier bei 300.000 Euro, der höchste bei über 3 Mio. Euro. An dieser Stelle fällt auf, dass die befragten über 80 IT-Dienstleister – im Mittel (!) – mit PM-Software die höchsten Umsätze generieren, das Geschäft mit FM-Software immerhin fast 1,1 Mio. Euro in die Kassen spült, die entsprechende für Asset-Manager nur rund 725.000 Euro.

Pro Mitarbeiter erlösen die Softwarehäuser im Jahr 86.373 Euro, wobei hier die Spanne von 40.000 Euro bis 140.000 Euro reicht. Die Lizenzkosten (Mittelwert: 1.444 Euro pro Nutzer bzw. 8.607 Euro pro Unternehmen) sowie die Schulungskosten (783 Euro/Person, 1.009 Euro/Tag) wurden ebenfalls ermittelt – bei auch in diesen Fällen recht großen Unterschieden zwischen den Unternehmen. ae

Hinter welchen Wolken verbergen sich meine Daten? Zwei Drittel der befragten Softwarehäuser bieten Cloud-Computing an. 57% offerieren zudem mobile, App-basierte Funktionalitäten. Foto: Felix Luchtenberg

Lebenszyklus à la Österreich Bilfinger kauft in GB zu

Die österreichische IG Lebenszyklus Hochbau hat in Wien ihren phasen- und bereichsübergreifenden Leitfadens präsentiert.

Bilfinger übernimmt den britischen Dienstleister Europa Support Services Ltd. und knackt dort auf einen Schlag die Umsatzmarke von 200 Mio. Euro.

Rund 200 Immobilienexperten – vom Planer und Berater bis zum Investor, Anwalt und Betreiber – waren zur Präsentation des Lebenszyklus-Leitfadens nach Wien gekommen. Immerhin 50 Unternehmen und Institutionen hatten sich an der Erarbeitung des am Ende nun 24-seitigen „Standardwerks“, so seine Autoren, beteiligt.

„Wer ein Gebäude nachhaltig bauen und betreiben will, muss bei den Prozessen beginnen.“ Diesem Motto folgt die 2011 gegründete IG Lebenszyklus Hochbau, die angetreten ist, „die Prozesse in der Bau- und Immobilienwirtschaft im Sinne eines ökonomisch, ökologisch und sozial optimierten Gesamtergebnisses neu zu definieren“. Ein „Weiter so“ könne man sich „schlichtweg nicht leisten“, so Architekt Christoph Achammer. Moocon-Chef Egon Friedl verweist auf die „neue Definition des Bauherrn“ im Leitfadens und fordert „neue Partnerschaftlichkeit auf Basis von Transparenz“. Der in der Wirtschaftskammer vorgestellte Leitfadens wird ergänzt durch bislang vier Fachleitfadens zu Vergabe, Verträgen, Finanzierung und FM-Organisation. ae

Bilfinger baut sein Facility-Management-Geschäft in Großbritannien deutlich aus. Durch die Übernahme des Immobilien-dienstleisters Europa Support Services steigert der Mannheimer Konzern seine Jahresleistung im britischen und irischen Facility-Services-Markt von 35 Mio. Euro auf künftig 215 Mio. Euro.

Europa Support Services ist in den vergangenen fünf Jahren durch Zukäufe, die Eroberung neuer Geschäftsfelder und die Expansion nach Irland stark gewachsen und wurde so einer der führenden Anbieter von technischen, infrastrukturellen und integrierten FM-Leistungen auf den Inseln. Der Dienstleister beschäftigt rund 3.300 Mitarbeiter und befand sich mehrheitlich in Besitz zweier Private Equity Fonds, Minderheitsanteile hielten die Gründerfamilie und das Management. Bilfinger übernimmt sämtliche Anteile.

Das Facility-Services-Geschäft von Bilfinger wird 2013 insgesamt ein Leistungsvolumen von mehr als 1,7 Mrd. Euro erreichen, wovon bereits rund 40% im Ausland generiert würden. ae

facilitymanagement

Messe und Kongress
Frankfurt am Main, 25. – 27.02.2014
fm-messe.de

Nur hier:
Die Branche
unter einem Dach

Registrieren Sie sich jetzt!

SPECIAL
am 25.02.2014:
3. Bundesfachtagung
Betreiberverantwortung



Unterstützt von:
GEFMA
German Facility Management Association

In Kooperation mit:
IFM
International Facility Management Association

Medienkooperationen:
Der Facility Manager

FACILITY MANAGEMENT

mesago
Messe Frankfurt Group