

«AbaImmo wird neuer Standard»

Die Partner Aandarta und Abacus präsentieren nach dreijähriger Entwicklungsarbeit und intensiven Praxistests die neue Immobilienbewirtschaftungslösung «AbaImmo». Die Resonanz ist positiv.



IVO CATHOMEN •

LANGE ERWARTETE LANCIERUNG. Nach rund dreijähriger Entwicklungszeit und intensiver Testphase mit Pilotanwendern hat der Systemanbieter Aandarta Anfang April die Abacus-Branchenlösung «AbaImmo» offiziell lanciert. Nach dem Verkauf der Schweizer Aareon-Tochter, der Anbieterin der Branchenlösung Rimo R4, im Jahr 2008 hatte ein Teil der Kadermitglieder mit Aandarta ein eigenes Unternehmen gegründet und sich nach einem Partner für die Entwicklung einer neuen Branchenlösung umgesehen. Carmine De Masi erinnert sich: «Für uns war die Zusammenarbeit mit Abacus naheliegend, blickten wir doch bereits auf eine mehrjährige Zusammenarbeit zurück.» Zudem stehen Abacus-Module bereits bei vielen KMU in der Schweiz im Rechnungswesen und in der Lohnbuchhaltung im Einsatz. Bei Abacus fanden

die Spezialisten für Immobilien-Softwarelösungen offene Ohren.

AbaImmo stösst am Markt für Immobilienbewirtschaftung bei kleinen bis hin zu grösseren Unternehmen auf lebhaftes Interesse und rege Nachfrage, wie De Masi bestätigt. «Wir sind bis Ende

„Eine Vielzahl der Prozesse in der Immobilienwirtschaft können standardisiert und in einer intelligenten Softwarelösung abgebildet werden.“

CARMINE DE MASI, AANDARTA AG

Jahr damit beschäftigt, die bereits vorliegenden Aufträge umzusetzen.» Dabei handelt es sich um Ablösungen unterschiedlichster Systeme. Aandarta wird

den Support von Rimo R4, das bisherige Stammgeschäft in der jungen Unternehmensgeschichte, zwar vorerst weiterführen. Aber der Fokus liegt künftig auf AbaImmo, weiteren Abacus-Modulen und Officeatwork, einer Anwendung für das Dokumenten-Handling, das vor allem bei grösseren Immobilienbewirtschaftern eingesetzt wird und Branchen-anwendung mit Microsoft Office verknüpft.

FOKUS AUF STANDARDPROZESSE. Um die Nachfrage bewältigen zu können, hat Aandarta einen Partner an Bord geholt. Acept Business Software, ein Unternehmen mit Sitz in Effretikon ZH, wird bei Immobilienbewirtschaftern, die neben AbaImmo weitere Business-Module von Abacus nutzen möchten, für die Einführung verantwortlich zeichnen. Damit kann sich Aandarta gemäss De Masi auf die Immobilienkomponente und die Gesamtkoordination konzentrieren.

In der nahtlosen Integration von AbaImmo in die Systemwelt von Abacus sieht De Masi einen wesentlichen Vorteil. Module wie Leistungs- und Projektabrechnung, Finanzbuchhaltung und Lohnbuchhaltung bilden praktisch alle Prozesse in der Immobilienbewirtschaftung umfassend ab.

Die Prozesse des einzelnen Unternehmens müssen dabei nicht an die Softwarelösung angepasst werden. Aber De Masi ist gleichwohl überzeugt, dass es sich lohnt, mit der Einführung einer neuen Branchenlösung die eigenen Prozesse zu überdenken. AbaImmo unterstützt standardmässig gewisse Abläufe, die Aandarta aus der langjährigen Erfahrung mit Bewirtschaftern aller Grössen immer wieder angeht hat und welche die Entwickler für «Best Practice» halten. «Selbstverständlich können diese Abläufe aber individuell angepasst werden.»

Die Rückmeldungen aus der eigens initiierten Erfa-Gruppe der Beta-Tester sind durchwegs positiv. Anregungen haben die Entwickler laufend in die nun vorliegende Branchenlösung einfließen lassen. ●



Der Entscheid für eine bestimmte Lösung hängt von den Zielen des Unternehmens ab.»

● **«Abalmmo» wird am Markt einen neuen Standard setzen, geben sich die Projektpartner Abacus und Aandarta selbstsicher. Immobilia hat sich mit Carmine De Masi, Delegierter des Verwaltungsrates Aandarta, über die Lancierung von Abalmmo und die Entwicklung des Marktes für Softwarelösungen für die Immobilienwirtschaft unterhalten.**

Wer sind aufgrund des Kundeninteresses die typischen künftigen Nutzer von Abalmmo?

Das ganze Spektrum der Immobilienbewirtschaftung ab 250 Objekten. Die Struktur der Immobilienwirtschaft deckt sich weitgehend mit der Grösse der Kunden von Abacus. Das Unternehmen zählt über 35 000 KMU zu seinen Kunden. **Der Markt für Immobilien-Branchenlösungen in der Schweiz ist beschränkt. Wie schätzen Sie das Marktpotenzial von Abalmmo ein?**

Es herrscht ein Verdrängungswettbewerb. Verlierer sind Anbieter, welche die Bedürfnisse nicht mehr vollumfäng-

lich abdecken können. Die allgemeine Entwicklung geht hin zu Weblösungen und Internet, zu Mobilität und Flexibilität. Wir spüren ausserdem eine Nachfrage nach einer Stärkung des Berichtswesens.

Kommt damit eine Strukturbereinigung auf den Markt für Branchenlösungen zu?

Ja, die Strukturen werden sich verändern. Marktanteile werden umgeschichtet. Gleichzeitig ist das Interesse für neue Lösungen auf Seiten der Immobilienbewirtschaftler derzeit sehr gross. Das Echo auf

unsere Lancierung zeigt, dass ein Problemdruck besteht.

Es gibt also einen aufgestauten Erneuerungsbedarf?

Dies ist ein Grund. Viele Firmen haben zugewartet. Ein anderer Grund ist der Generationenwechsel in der Bewirtschaftung. Softwarehäuser, die nicht in neue Anwendungen investieren können, werden zunehmend Mühe bekunden.

Wo steht man in der Immobilienwirtschaft hinsichtlich webbasierten Lösungen?

Die Vorteile von web-

basierten Lösungen überwiegen hinsichtlich Sicherheit und Infrastrukturkosten. Diese Überzeugung beginnt sich auch in der Immobilienwirtschaft mehr und mehr durchzusetzen. Grosse Unternehmen haben ihre Daten längst ausgelagert.

Immobilienbewirtschaftler klagen über tiefe Margen. Kann hier die IT einen Beitrag leisten?

Auf jeden Fall. Standardprozesse können leichter bewältigt werden. Ausserdem können die Bewirtschaftler den Eigentümern mehr Leis-

tung für den gleichen Preis bieten, ohne mehr Ressourcen zu binden.

Wie ist Ihr weiterer Fahrplan für Abalmmo?

Am 1. April war quasi die Stunde null. Bis Ende Jahr wollen wir alle nun vorliegenden Aufträge abwickeln. Wir haben die angenehme Herausforderung, dass wir dringende neue Mitarbeiter benötigen. Auch mussten wir potenzielle Kunden vertrösten. ●