

Mehr Freiheit, mehr Umsatz

Makler-Software. Sie passt sich den Bedürfnissen ihrer Nutzer immer mehr an. Das Büro in der Westentasche setzt sich durch. Davon profitieren Makler und Software-Hersteller gleichermaßen.

Oliver Mertens, Stuttgart



Cloud-Lösung. Die meisten Anbieter haben zwar eine in petto, aber am Markt passiert noch nicht viel.

Das Geld verdient der Makler nicht im Büro, sondern draußen, auf der Straße, bei Besichtigungen, beim Notar. Wie aber nutzen Makler die Zeit zwischen zwei Terminen, wenn alle Anrufe erledigt sind? Am besten natürlich mit Büroarbeit: Exposés anlegen, Objekte kalkulieren, Kaufverträge vorbereiten. Seit sich Smartphones und Tablet-Computer in Verbindung mit mobilem Breitbandinternet durchgesetzt haben, passt das Maklerbüro in die Jackentasche.

Mit dem Siegeszug der Tablets ist ein vernünftiges Arbeiten von unterwegs aus möglich. Hoch ist die Zahl der Makler, die damit ausgestattet ist. Auch die Zahl der web-basierten Software-Lösungen im Markt steigt deutlich. Hier sind zwei Entwicklungen auszumachen: Anbieter, die seit Kurzem im Markt sind, setzen auf

rein web-basierte Lösungen. Die großen und etablierten Anbieter hingegen fahren oft eine Doppelstrategie: Web-gestützt, wo es nutzt, und PC-gestützt, wo nicht.

Es herrscht Umsatzwachstum

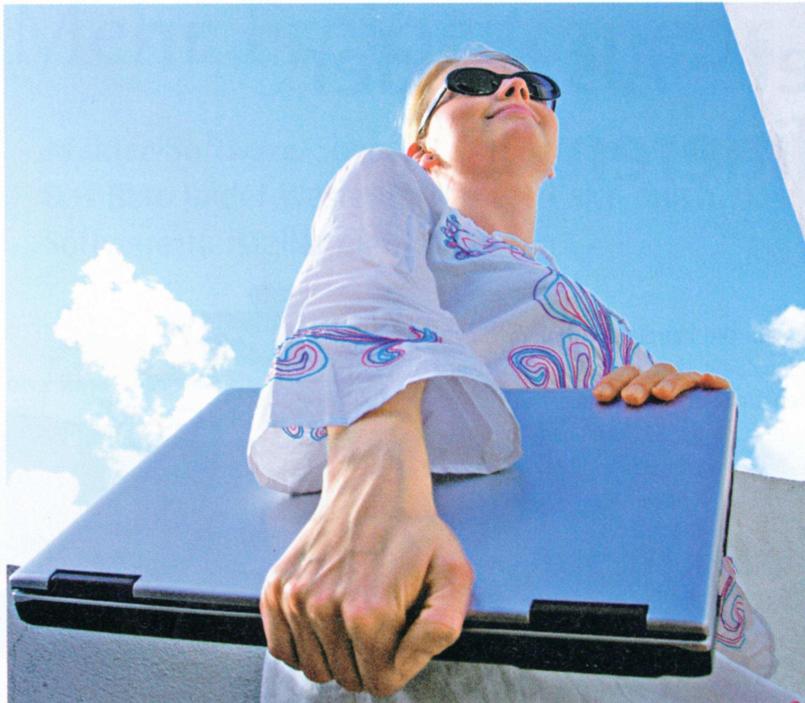
Thorsten Jacobsen von der GAP-Group in Bremen bringt es auf den Punkt: „Web-Systeme werden weiter Einzug halten. Zunächst aber vor allem an den Stellen, wo sich Prozesse durch die Kommunikation und Datenübermittlung über das Web sinnvoll optimieren lassen.“ Deshalb müsse nicht gleich die gesamte Anwendung web-gestützt oder browserorientiert ablaufen.

Marcus Drost von Immobilien Scout, vertritt die zweite Denkrichtung: „Web-gestützte Systeme sind die Zukunft, da

sie im Vergleich zu den Client-Lösungen umfangreiche Skaleneffekte bieten: Sie erfordern für den Kunden keinen Wartungsaufwand, haben geringere Hardware-Anforderungen und sind standortungebunden.“ Viele der neuen Software-Lösungen am Markt können nur noch mit bestehender Internet-Verbindung verwendet werden. Solche web-basierte Lösungen sind zweifelsohne auf dem Vormarsch und werden auch langfristig einen beträchtlichen Marktanteil abdecken.

Auch Nicolas Schulmann, Vorstand der Fio Systems AG, sieht dort die Zukunft, „vorausgesetzt, die Daten werden in sicheren Rechenzentren gehalten“. Einen Mittelweg beschreitet Immowelt. „Gegenwärtig beobachten wir eine Ausdifferenzierung des Markts. |→

Fortsetzung auf Seite 44



Ob Laptop, Smartphone oder Tablet. Die Software läuft auf allen Kanälen.

Der Kunde entscheidet sich entweder für eine web- oder eine nicht web-basierte Software-Lösung“, sagt Robert Koisar von Immowelt. „Wir bieten beides an.“

Web-basiert oder nicht – Makler-Software anzubieten ist lukrativ. Alle Hersteller bekunden Kunden- und Umsatzzuwächse. In den letzten Jahren sind viele neue Lösungen auf den Markt ge-

kommen. Das Software-Angebot für Immobilienmakler ist deshalb heute so umfangreich wie nie zuvor. Die schlanken, modularen Web-Systeme punkten häufig bei kleinen Maklerunternehmen mit geringen Kosten, guter Vernetzung mit den Vermarktungsportalen und vermehrt CRM-Anwendungen.

„Das Geschäft ist gerade durch den starken Markteintritt der Immobilienportale in den Software-Markt schwerer geworden, hier sind natürlich andere Preise durch Quersubventionierung möglich“, sagt Eric Drissler von ED Computer and Design. Im Markt müsse man unterscheiden zwischen Verdrängungswettbewerb und Neukundengeschäft.

„Wir beobachten, dass auch kleine und mittlere Maklerunternehmen heute immer professioneller agieren“, sagt Marcus Drost. Eine sinnvolle Workflow-Steuerung rücke auch immer mehr in das Bewusstsein der Makler-Software-Nutzer. „Aus diesem Grund werden wir noch in diesem Jahr eine auf die Bedürfnisse unserer Nutzer ausgerichtete Workflow-Lösung anbieten.“ Ähnlich sieht das Walter Wagner von Open Estate: „Eine solche Funktion ist für die weitere Entwicklungsarbeit geplant.“

Auch bei den Anbietern, die sich auf die Bedürfnisse mittlerer und großer Maklerunternehmen spezialisiert haben, werden die Prozesse auf Effizienz getrimmt. „Aber“, so Thorsten Jacobsen, „die sinnvolle Umsetzung ist in der Regel auch mit einem sehr hohen Individualisierungsgrad verbunden. Dieser ist kostenintensiv.“ Schulmann: „Das ist weder für den Kunden noch für das Software-Unternehmen von Vorteil, weil auf beiden Seiten dauerhaft Mehraufwände und Kompatibilitätsprobleme entstehen.“

Web ja – Wolke noch nicht so

Das Thema Cloud Computing kommt in der Immobilienwirtschaft noch nicht so richtig vorwärts. Bereits seit Jahren bieten einige Hersteller diese Dienstleistung unter Namen wie Software as a Service (SaaS) und Application-Service-Providing (ASP) an. Nennenswerte Umsätze bringt dieses Geschäftsmodell zurzeit aber noch nicht. Der Makler lebt von seinen Daten und Informationen, sie sind sein Kapital. Vielleicht zeigt er bislang auch deshalb wenig Neigung, seine wertvollen Informationen aus der Hand zu geben. „Die IT-Unternehmen müssen sich in ihrer Entwicklung und ihrem Angebot auf die Anforderungen und Möglichkeiten aus dem Cloud Computing vorbereiten, aber kein Anwender verpasst heute was, wenn er noch ohne auskommt“, fasst Thorsten Jacobsen den Stand zusammen.

Einen weiteren Trend sieht Walter Wagner: „Der komplette Immobilienbestand wird auf der eigenen Webseite veröffentlicht und von dort über Social-Media-Kanäle wie Facebook und Twitter und per RSS-Feed bekannt gemacht.“

Technisch gesehen stehen drei Aufgaben ganz oben auf der Anbieter-Agenda: Mobile Nutzung optimieren, berührungsempfindliche Steuerung bei Touchscreens und Groupware, abwechselnde Nutzung der Software mit mobilen Endgeräten (Desktop PC, Laptop, Smartphone, Tablet-PC). Der Weg zu mehr Mobilität ist also vorgezeichnet. Büro war gestern, heute liegt das Geld für Makler und Software-Hersteller gleichermaßen auf der Straße. ←|

Auf einen Blick

- › Deutlich mehr web-basierte Software-Lösungen im Markt.
- › Hersteller vermelden Kunden- und Umsatzzuwächse.
- › Makler wechseln ihre einmal gewählte Software kaum.
- › Markteintritt der Immobilienportale macht kleineren Anbietern zu schaffen.
- › Nachfrage nach Workflow-Steuerung bei kleinen und mittleren Maklerunternehmen steigt.
- › Cloud-Lösungen werden erst mittelfristig marktrelevant.