Führung / Kommunikation

Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Alflen: „Wir werden unsere Kunden gerade jetzt bei der Digitalisierung weiter mit innovativen Lösungen unterstützen."

Das Jahr 2020 hat die Wirtschaft und Gesellschaft vor bislang in diesem Ausmaß ungeahnte, neue Herausforderungen gestellt. In einem Interview mit dem Digitalisierungsexperten für die Immobilienwirtschaft, Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, blicken wir zum einen zurück auf den Digitalisierungsschub und den Wandel in der Arbeitswelt, zum anderen beleuchten wir die Zukunft. Wie wird es im Jahr 2021 weitergehen und wie ist Aareon als ein führender IT-Dienstleister aufgestellt?

Covid-19 hat uns alle im Jahr 2020 vor neue Herausforderungen gestellt und wird uns auch noch 2021 beschäftigen. Wie hat sich Aareon hier aufgestellt?

Dr. Manfred Alflen: Es war für uns von Beginn der Covid-19-Pandemie an wichtig, den bestmöglichen Beitrag zum Schutz von Mitarbeitern, Kunden und deren Umfeld zu leisten, um eine weitere Ausbreitung des Virus zu verhindern. Aareon ist ein Unternehmen, das seit seinen Ursprüngen vor mehr als 60 Jahren die technologische Entwicklung für die Immobilienwirtschaft vorangetrieben hat Daher waren wir während der Pandemie und des damit verbundenen Lockdowns in der Lage, den laufenden Betrieb zu sichern, Kundenprojekte fortzuführen und den Anfragen unserer Kunden nachzukommen. Die Tatsache, dass wir bereits vor der Krise, auch für die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, mobile Arbeitsmodelle genutzt haben, kam uns dabei zugute. Zwischenzeitlich haben fast alle unsere Mitarbeiter, rund 1.700, vollständig im Homeoffice gearbeitet. Dabei mussten wir uns in Europa nach den jeweiligen Strategien der Länder zur Bewältigung der Krise richten.

Und wie sind Ihre Kunden mit der Krise zurechtgekommen?

Dr. Manfred Alflen: Es war uns ein Anliegen, unsere Kunden, wo immer möglich, zu unterstützen. So haben wir zahlreiche ergänzende Webinare durchgeführt und unsere Kunden bei der Umsetzung der Vorgaben aus dem Konjunkturpaket, wie der Senkung der Umsatzsteuer oder dem Aufschub der Mietzahlung, unterstützt. Unseren Wodis-Sigma- sowie SAP®-und-Blue-Eagle-Kunden bieten wir für die Arbeit im Homeoffice Aareon Cloud Connect an: Ein Browser-basierter Remote-Zugriff auf die Aareon Cloud ermöglicht die Nutzung dieser ERP-Lösungen von jedem beliebigen Standort aus mit Internetanschluss. Damit haben wir auch die Fortführung der Geschäftsprozesse für unsere Kunden aus dem Homeoffice gesichert. Die im September auf den Markt gebrachte neue ERP-Produktgeneration Aareon Wodis Yuneo trägt dem bereits Rechnung.

Für Unternehmen, die vor der Krise bereits einen höheren Digitalisierungsgrad hatten, war es sicherlich etwas einfacher. Beispielsweise der Mehrwert von Mieter- beziehungsweise Eigentümerportalen und -Apps kam jetzt noch einmal deutlich mehr zum Tragen. Auch hat ein durchgängiger digitaler Vermietungsprozess einschließlich virtueller Wohnungsbesichtigungen weiter an Bedeutung gewonnen. Wir haben festgestellt, dass unsere Kunden auch während der Pandemie digital aufgerüstet haben. Unsere Lösungen sowie unser Beratungsangebot wurden entsprechend nachgefragt.

Wie hat sich die neue Arbeitswelt im Verlauf des Jahres entwickelt? Welchen Einfluss werden die Veränderungen aufgrund der Covid-19-Pandemie auf die Zukunft haben?

Gerade auch jetzt in der Pandemiezeit sehen wir, wie wichtig die digitale Vernetzung verschiedener Marktteilnehmer ist, meint Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Alflen. Fotograf: Stefan Freund, Frankfurt

Dr. Manfred Alflen: Ein Fazit des Jahres 2020 ist sicherlich, dass wir alle dazugelernt haben. Telefon- und insbesondere Videokonferenzen, digitale Kundenberatung und Online-Veranstaltungen wurden zwar auch schon vor der Pandemie genutzt, haben die Arbeitswelt aber jetzt ungleich mehr durchdrungen. Hierzu ein Beispiel: Bereits seit mehreren Jahren bieten wir in der Aareon Gruppe für unsere Kunden Green Consulting an. Während der Pandemie hat sich die Zahl der im Green Consulting geleisteten Beratungstage annähernd verdoppelt. Das Homeoffice gab es bei vielen Unternehmen schon vor der Pandemie im Zuge einer flexibleren Arbeitsweltgestaltung. Nun aber hat es die Gesellschaft nahezu komplett durchdrungen. Und dies mit der Erkenntnis, dass die Produktivität hiervon zumindest nicht negativ beeinträchtigt ist. Aus der Not heraus wurden zahlreiche Veranstaltungen als Online-Veranstaltungen durchgeführt bzw. auch neue Veranstaltungen ins Leben gerufen. Auch hier war im Jahresverlauf eine Weiterentwicklung der Formate spürbar.

Mit Blick auf die Zukunft gehe ich davon aus, dass diese facettenreicher wird als zuvor. In der Arbeitswelt wird sich Vor-Ort-Präsenz mit mobilem Arbeiten vermehrt abwechseln. Dienstreisen werden auf das Notwendige reduziert werden, da wir gelernt haben, dass mehr virtuell realisiert werden kann als vorher gedacht. Und bei Veranstaltungen wird es auch nach der Pandemie sicherlich verstärkt hybride Formate geben, die neben einer persönlichen Vor-Ort-Teilnahme in Auszügen auch virtuelle Angebote schaffen werden. Unterm Strich werden wir insgesamt digitaler agieren als vor der Krise. Natürlich freuen wir uns aber auch darauf, unsere Kunden und Partner wieder persönlich zu treffen.

Mit Aareon Live haben Sie ein neues Online-Event ins Leben gerufen. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht und wie kam das bei den Teilnehmern an?

Dr. Manfred Alflen: Vor dem Hintergrund der Pandemie haben wir unsere bewährten beiden großen Eventformate, den Aareon Kongress in Garmisch-Partenkirchen und das Aareon Forum in Hannover abgesagt. Mit Aareon Live haben unsere Eventexperten ein attraktives Online-Format als Branchentreff für

die Immobilienwirtschaft entwickelt. Zu der Veranstaltung unter dem Motto „Pioneering Spirit erleben“ haben sich mehr als 1.600 Teilnehmer registriert. Die Resonanz war sehr positiv, und es hat uns besonders gefreut, dass wir den Teilnehmern mit den Veranstaltungsinhalten einen Mehrwert bieten konnten. Zum Erfolg von Aareon Live haben sicherlich der emotionale Livecharakter der Veranstaltung, die attraktiven Keynotes sowie interessante Vorträge zu branchenrelevanten Themen beigetragen.

Sie setzen bei Ihrem Produktangebot mit der Aareon Smart World auf das Zusammenspiel von ERP- und digitalen Lösungen. Warum ist diese Integrationsfähigkeit so wichtig?

Dr. Manfred Alflen: Gerade auch jetzt in der Pandemiezeit sehen wir, wie wichtig die digitale Vernetzung verschiedener Marktteilnehmer ist. Voraussetzung, damit ein Unternehmen, die für sich relevanten Zielgruppen zusammenbringen kann, ist das Zusammenspiel von ERP- und digitalen Lösungen. Sind diese von vorneherein integrationsfähig, erspart dies die individuelle Generierung von Schnittstellen und führt so zu geringeren Kosten.

Mit Blick auf die ERP-Produkte von Aareon in Deutschland war 2020 ein besonderes Jahr. Das etablierte System GES wurde endgültig eingestellt und Wodis Yuneo als neue Produktgeneration auf den Markt gebracht. Welche Trends sehen Sie für ERP-Systeme?

Dr. Manfred Alflen: Ja, das stimmt. Was unser ERP-Angebot in Deutschland angeht, haben wir 2020 ein neues Kapitel in unserer Unternehmensgeschichte aufgeschlagen. Von dem bewährten ERP-System GES haben wir planmäßg Abschied genommen und zum Ende des Jahres den Betrieb im Aareon Rechenzentrum eingestellt. Letzte Migrationsprojekte waren bereits Ende Juni 2020 abgeschlossen. Schon mit der Entwicklung von GES in den fünfziger Jahren setzte Aareon auf den Einsatz neuester Technologien, um die Kunden bei der Automatisierung ihrer Prozesse zu unterstützen.

Ein weiterer Höhepunkt war im September die Einführung der neuen Produktgeneration Wodis Yuneo. Sie vereint funktionale Reife mit zukunftsweisenden Technologien wie künstlicher Intelligenz, Business Intelligence und Big Data. Aber egal, ob Wodis Sigma/Wodis Yuneo, SAP®-Lösungen und Blue Eagle oder Aareon RELion: Aareon investiert kontinuierlich und intensiv in die technologische und funktionale Weiterentwicklung ihrer ERP-Systeme unter Einbeziehung neuester Technologien. Das unterstreichen unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Haben Sie Ihr Angebot an digitalen Lösungen ausgebaut?

Dr. Manfred Alflen: Unsere digitalen Lösungen haben wir weiterentwickelt und das Angebot ausgebaut. Ein wesentliches Beispiel ist die Einführung der virtuellen Assistentin Neela. Nach dem Marktlaunch in Deutschland wurde sie auch in Großbritannien, in den nordischen Ländern und in den Niederlanden eingeführt. In dieser ersten Einführungsstufe steht Neela als Chatbot zur Verfügung. Damit können Immobilienunternehmen insbesondere Standardanfragen ihrer Kunden automatisiert beantworten. Die Vorteile: Kunden erhalten bequem eine schnelle Antwort, Mitarbeiter werden von Standardanfragen entlastet und haben mehr Zeit für komplexe Anliegen.

Darüber hinaus haben wir durch die Übernahme von CalCon, die zu Beginn des Jahres 2020 wirksam wurde, und unser Angebot um sogenannte Building-Relationship-Management- Lösungen zum Management von Gebäuden erweitert. Bei diesen Lösungen handelt es sich um das Produkt epiqr® zur Bauzustandsbewertung und die neue Produktgeneration AiBATROS®. Sie ermöglichen eine effiziente, kostengünstige und objektive Beurteilung des technischen Zustands und der energetischen Qualität bestehender Immobilien sowie eine valide Maßnahmen- und Budgetplanung.

Im Zuge Ihrer Wachstumsstrategie hat Aareon auch die Aktivitäten in Österreich und in der Schweiz ausgedehnt. Welche Potenziale sehen Sie hier?

Dr. Manfred Alflen: Unsere Aktivitäten in der DACH-Region haben wir weiter intensiviert. In Österreich bietet unsere Tochtergesellschaft Aareon RELion die ERP-Lösung RELion, die Immobilienunternehmen ebenfalls um die digitalen Lösungen der Aareon Smart World ergänzen können. Darüber hinaus sind wir auch mit unserer Tochtergesellschaft CalCon in Österreich vertreten und bieten die zuvor beschriebenen Lösungen an. Nachdem wir in der Schweiz bereits im Jahr 2019 den Markteintritt durch die Gewinnung eines Großkunden für die ERP-Lösung RELion realisiert hatten, folgte im Oktober 2020 die Gründung einer Zweigniederlassung mit dem Ziel, die Präsenz in der Schweiz weiter auszubauen. Wir sehen in Österreich und der Schweiz deutliche Potenziale für eine weitere Marktdurchdringung, werden aber auch insgesamt unsere internationale Wachstumsstrategie weiterverfolgen.

Herr Dr. Alflen, vielen Dank für das Gespräch.