

## Presseinformation GAP-Group 2009/ 2010

### Kontinuität und Wachstum

Als wichtiges Ergebnis der Reflektion des vergangenen Jahres 2009 stellen die Verantwortlichen der GAP fest, dass man zweifelsfrei mit der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft eine relativ krisensichere Klientel bedient und zum Glück dadurch kaum konjunkturellen Schwankungen unterlegen ist. Trotz medialen Wehklagens in vielen Branchen und Wirtschaftszweigen, kann die GAP behaupten, in 2009 ihre langfristigen Strategien in der Produkt- und Unternehmensentwicklung ohne Unterlass verfolgt zu haben. Die Umsatzrendite des mittelständischen Unternehmens wird sich voraussichtlich wie auch in den Vorjahren oberhalb von 10% (nach Steuern) einpendeln.

Das wiederum hat die GAP dem Basisgeschäft mit den knapp 500 bestehenden Softwarekunden und der Akquisition einer vergleichsweise beachtlich hohen Anzahl von über 50 Softwareeinführungsprojekten in der Wohnungswirtschaft zu verdanken.

Immer noch setzt sich der Großteil der ERP-Softwareverkäufe aus der Ablösung der Bestandsysteme UNIWOP und GAP für Windows auf immotion® zusammen. Der Anteil an neuen Kunden von Fremdsystemen wird aber Jahr für Jahr größer und hat in 2009 mit 18 Neukunden schon über 35% der Systemeinführungen betragen. Dass die GAP nach den sukzessiven Umstellungen der eigenen Bestandssysteme auf die moderne Unternehmenssoftware immotion® und mit der Fertigstellung des neuen Major-Releasestandes 2.0 das organische Unternehmenswachstum aus der Umverteilung des Marktes generiert, ist der erkennbar positive Trend, der den langfristigen Strategien und Planungen der GAP entspricht. „Auf diesen Zeitabschnitt haben wir hingearbeitet und in den vergangenen Jahren viel in die innovative Weiterentwicklung unserer Produkte und in die Positionierung unseres Unternehmens investiert. Heute haben wir mit der Umstellung unserer Kunden und der Entwicklung einer den aktuellsten Marktstandards entsprechenden Softwarelösung die optimalen Voraussetzungen geschaffen, den Anwendern von Wettbewerbssystemen, die sich herstellerseitig in der Aufkündigung oder Erneuerung befinden, die maßgebliche Alternative zu bieten“ erläutert Geschäftsführer Thorsten Jacobsen.

Dabei ist man bei GAP keineswegs auf bestimmte Kundengrößen oder Zielgruppen festgelegt, was einerseits die Heterogenität der Bestandskunden sowie andererseits die gewonnenen Neukunden in 2009 belegen. Das zeigen exemplarisch aktuelle Einführungsprojekte bei den Neukunden Bauverein Kettwig eG (Vorsystem Wohndata; 630 verwaltete Wohnungen), Gem. Wohnstätten Genossenschaft Mainz eG (Prowoh; 800), Heimatwerk Hannover eG (CSI; 1513), IGEWO GmbH & Co KG, München (GES; 2300), Akelius GmbH, Berlin (div. Vorsysteme; 8500).

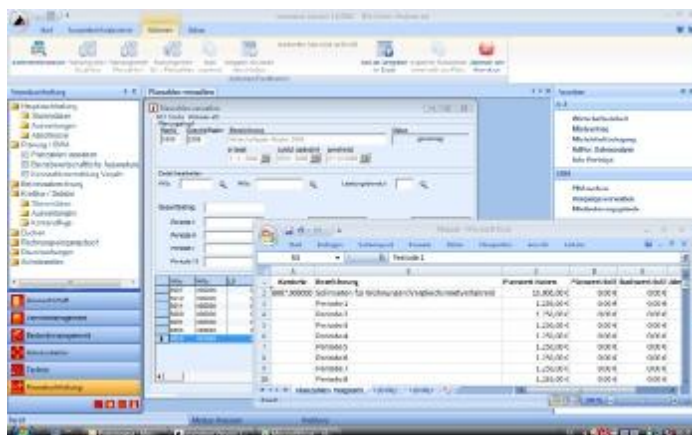
### Innovative Produktentwicklung setzt Maßstäbe

Bei der Entwicklung des aktuellen Releasestandes immotion® 2.0 standen neben üblichen Funktionserweiterungen die Einbindung neuer Technologien und die neue Oberflächengestaltung in Anlehnung an aktuelle Microsoft Office-Produkte im Vordergrund. Dabei ging es nicht primär um die optische Angleichung an moderne Marktstandards, sondern um die



vollumfängliche Integration der Microsoftprodukte, die Vereinfachung und Optimierung in der Bedienung, der Navigation und Unternehmenskommunikation.

Darüber hinaus finden künftig die individuellen Bedürfnisse der Anwender mehr Berücksichtigung. Jeder Anwender kann seinen Desktop (Arbeitsplatz) auf seine Bedürfnisse und Aufgaben ausrichten und individuell gestalten. Der einzelne Anwender hat durch die Bildung von eigenen Favoriten sowie die Generierung von Lesezeichen alle relevanten Informationen deutlich



schneller und übersichtlicher im Zugriff. Durch die nahtlose Verbindung zu sämtlichen Office-Funktionalitäten gelingt es dem Anwender nun diese Informationen schnell und komfortabel auszuwerten oder auch arbeitsplatzübergreifend zu organisieren, zu verteilen und zu verfolgen (Kalender, Aufgaben, E-Mail).

Die Realisierung der an Microsoft-Marktstandards angeglichenen Oberfläche und neuer, moderner Bedienelemente ist Mitte des letzten Jahres abgeschlossen gewesen und mittlerweile an rund zwei Drittel der Kunden im Rahmen bestehender Wartungsvereinbarungen ohne zusätzliche „Upgradegebühren“ ausgeliefert. Die hohe Umstellungsquote auf immotion® 2.0 innerhalb kurzer Zeit, zeigt die große Akzeptanz und die positive Resonanz innerhalb der Kundschaft.

Dazu tragen ebenso Leistungserweiterungen innerhalb der Betriebswirtschaftlichen Auswertungen mit der neuen „Ad hoc-Datenanalyse“ bei. Die Ad hoc-Datenanalyse bietet die Möglichkeit mit eigenen Bordmitteln Daten und Informationen modul- und mandantenübergreifend auszuwerten, zu konsolidieren und individuell in Excel zu visualisieren.

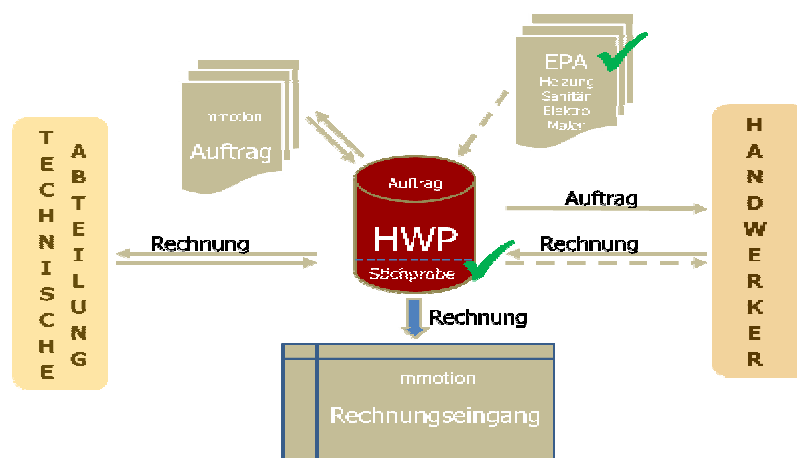
Die Bereitstellung geeigneter Hilfsmittel zur Erleichterung der Abdeckung gesetzlicher Anforderungen wie für Betriebsprüfungen nach GDPdU (IDEA-Format) oder die flächendeckende Gebäude- und Wohnungszählung (GWZ Zensus 2011) gehört ebenso zum Selbstverständnis der GAP-Produktentwicklung, wie die Suche nach Optimierungsmöglichkeiten in den Prozessabläufen der Wohnungsunternehmen.



So hat die GAP beispielsweise neben der Umsetzung der ARGE-Standards (u.A. E-Satz) in enger Kooperation mit ista Deutschland eine internetbasierte Integration der Heizkostenabrechnung in die wohnungswirtschaftlichen Software immotion® geschaffen. Die gemeinsame Lösung „ista comfort@immotion“ wird den eigenen Kunden dabei kostenlos zur Verfügung gestellt.

Ein elementarer Baustein zur zeitgemäßen IT-basierten Prozessoptimierung ist der Einsatz eines Handwerkerportals, insbesondere in der Auftragsabwicklung der Kleinstandhaltung. In der Schnittstelle zwischen Wohnungsunternehmen und Handwerkern liegt so ziemlich das größte Potenzial zur Automatisierung, Zeitersparnis, Kostensenkung und bedeutet damit einen sehr wichtigen Zukunftsmarkt in der Wohnungswirtschaft. Aufgrund dieser Einschätzung hat sich die GAP in einem Joint Venture an einem bereits vorhandenen und praxiserprobten Handwerkerportal beteiligt. Darüber hinaus konnte sich die GAP die Entwicklungs- und Verwertungsrechte für die Integration in immotion® und für die eigene Kundschaft sichern. Die auf der Entwicklungsplattform .net entwickelte Portallösung, die bisher bei über einem Dutzend Wohnungsunternehmen mit unterschiedlichen ERP-Systemen eingesetzt wird, ist bereits in 2009 von den ersten GAP-Kunden beauftragt und speziell an die Bedürfnisse der immotion®-Anwender angepasst worden. Damit kann speziell den eigenen Kunden der GAP eine internetbasierte Handwerkerkopplung angeboten werden, die in Bezug auf Integration, Modernität, Leistungsumfang und Flexibilität Maßstäbe setzt.

Das schafft



selbstverständlich die Voraussetzungen die Lösung im Partnernverbund auch systemunabhängig am bisher wenig durchdrungenen wohnungswirtschaftlichen Markt anzubieten. Das Lizenzmodell orientiert sich dabei transparent an der Anzahl verwalteter Mieteinheiten und nicht prozentual am Auftrags-/ Umsatzvolumen oder an der Zahl der angeschlossenen Handwerker.

### Kooperation mit der d.velop AG



Im Bereich der digitalen Aufbewahrung und Verteilung gesellt sich zu den Schlagworten elektronische Archivierung, revisionssichere Ablage, DMS (Dokumentenmanagementsystem) früherer Jahre der Begriff ECM (Enterprise Content Management). Und ECM steht für individuelle Softwarelösungen zur Optimierung von dokumentbasierten Geschäftsprozessen. Tatsächlich stehen heute mit Themen wie E-Mail-Management, Vertragsmanagement, Personalmanagement, Eingangspostverarbeitung oder Eingangsrechnungsverarbeitung mehr die Lösungen als die Funktionen im Mittelpunkt der Betrachtungen.

Aus diesem Grund ist die GAP in 2009 eine strategische Kooperation mit der d.velop AG aus Gescher, einem der führenden Lösungsanbieter der o.g. Bereiche, eingegangen. Das mittlerweile in immotion® integrierte System d.3 besticht neben gängigen Archiv, Ablage- und Recherchefunktionalitäten insbesondere durch ihre eigenen Workflowmechanismen, womit künftig verstärkt auf die Automatisierung und Effizienzsteigerung in den Geschäftsprozessen geachtet werden kann. So werden auf der Basis von d.3 künftig digitale Prozesse wie Eingangspost- und -rechnungs-verarbeitung realisiert und den Kunden standardisiert oder mit individuellen Ausprägungen angeboten.



### Ausbau Beratungsangebot



Beratung für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Besonderes Augenmerk verdient im Ausbau der Kundenorientierung die Fortsetzung der strategischen Erweiterung des Beratungsportfolios der GAP durch Unternehmensbeteiligungen. Zum Jahreswechsel hat die GAP sich mehrheitlich an dem jungen Beratungsunternehmen ImmoProConsult GmbH mit Sitz in Leverkusen beteiligt. Die ImmoProConsult besteht aus ehemaligen Mitgliedern des Unternehmensbereiches Organisationsberatung der WRW Consulting GmbH, Düsseldorf. Gemeinsam verfügen die vier Berater über rund 40 Jahre Branchenerfahrung und Beratungskompetenz. Der besondere Fokus in dem Dienstleistungsangebot der ImmoProConsult liegt auf der Organisations- und Managementberatung in Wohnungsunternehmen.

Hierzu zählt in erster Linie die

- Analyse und Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Einführung und Fortschreibung von Online- Unternehmenshandbüchern
- Datenschutz-/ Datensicherheitsberatung und Stellung externer Datenschutzbeauftragter
- Compliance-Check und Compliance-Prozess

Die Kunden der GAP profitieren durch die Unternehmensstrategie zunehmend von einem breit angelegten Beratungsangebot und Leistungsspektrum verbundener Unternehmen, die bewusst eigenständig und unabhängig am Markt agieren, aber wo Synergien und Vorteile für den Kunden schnell hergestellt sind.

### Über GAP-Group:

Die GAP-Group gehört seit 3 Jahrzehnten zu den führenden Herstellern branchenspezifischer Unternehmenssoftware in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Das Leistungsangebot umfasst insbesondere das moderne ERP-System immotion®, integrierte Services, Portallösungen sowie umfassende Beratungs- und Supportleistungen. Bundesweit werden über 500 Kunden von 7 Standorten aus betreut.