

Signifikanter Kundenzuwachs für die GAP-Group in 2016

Die positive Unternehmensentwicklung der letzten Jahre setzt sich fort und erreicht im letzten Jahr einen vorläufigen Höhepunkt. Die GAP-Group feiert in den zurückliegenden Monaten mit ihren regionalen Servicepartnern bundesweit bemerkenswerte Vertriebs Erfolge und baut den wohnungswirtschaftlichen Kundenstamm weiter aus.

GAP profitiert durch zunehmende Wechselbereitschaft

Im Jahr 2016 haben sich 35 Wohnungsunternehmen und -genossenschaften mit einem verwalteten Bestand von rund 65.000 Wohneinheiten für die Einführung des modernen ERP-Systems immotion.NET entschieden. Viele der Auswahlprozesse liefen über Monate und sind teilweise durch externe Berater begleitet worden. Über ein Drittel der Neukunden lösen dabei die bewährte Rechenzentrumsanwendung GES ab. Dadurch dass die GES mittelfristig eingestellt werden soll, steigt die Wechselbereitschaft und wird die künftige IT-Ausrichtung bei vielen Wohnungsunternehmen auf den Prüfstand gestellt. Die GAP mit der Branchensoftware immotion® ist in diesen Fällen häufig eine maßgebliche Alternative. Die Anzahl der gewonnen Kunden zeigt deutlich die hohe Marktakzeptanz und bestätigt das Vertrauen in die Unternehmens- und Produktstrategie der GAP-Group.

„Entscheidend im Auswahlprozess bleibt die Funktionalität und Zukunftsfähigkeit der branchenspezifischen Unternehmenssoftware, aber viele Interessenten entscheiden sich auch bewusst für die GAP als mittelständisches, konzernunabhängiges Unternehmen und Partner auf Augenhöhe. Um den Nachweis zu führen, helfen uns die Auskünfte unserer Kunden und vergleichbarer Referenzen ungemein.“ führt Roy Hinte als Vertriebsleiter ein Erfolgsgeheimnis der GAP an.



Roy Hinte, Bereichsleiter
Fachvertrieb
& Partnermanagement

Mit nunmehr 550 Kunden über das Bundesgebiet verteilt, hat die GAP-Group zahlreiche auskunftskräftige Referenzen, die über Ihre Projekterfahrungen, die Beratungskompetenz der GAP und den laufenden Betrieb von immotion® berichten können. Der Marktanteil der GAP-Kunden liegt in einigen regionalen Landesverbänden des GDW mittlerweile bei über 20%. Über die Verbandsplattform hinaus, sorgen regional und fachspezifisch organisierte immotion-Arbeitskreise für eine zusätzliche Austausch- und Mitwirkungsmöglichkeit bei Bestands- und Neukunden. Eine solche Kundenbasis und der damit verbundene große Erfahrungsschatz ist für Wohnungsunternehmen wertvoll, die mit der Entscheidung für einen Softwarewechsel auch vor der Neuausrichtung ihrer Unternehmens-IT und digitalen Strategie stehen. So führen viele der ERP-Wechsler mit immotion® beispielsweise auch neue digitale Prozesse mit den mobilen Lösungen und den integrierten elektronischen ECM/ Archivsystemen der GAP ein.

Wachsende Anforderungen bieten Differenzierungspotenzial

Eine andere entscheidende Frage vor der Systemumstellung ist immer wieder, ob die ERP-Anwendung und auch weitere Softwarebausteine künftig komplett „in der Cloud“, im eigenen Unternehmensnetzwerk oder hybrid betrieben werden sollen. Hier bietet die GAP mit ihren Softwarelösungen, dem professionellen Rechenzentrum in Bremen und integrierten Services ein Höchstmaß an Wahlfreiheit und Flexibilität für die Kunden. Das geht so weit, dass ein Anwender, der seine ERP-Software im eigenen Netzwerk (Inhouse) betreibt, jederzeit auf die

ASP-Lösung im Rechenzentrum umstellen oder nur bestimmte Services wie z.B. die komplette Datensicherung ins Rechenzentrum verlagern kann. Und umgekehrt, wenn ein Kunde vom Rechenzentrumsservice auf den Inhouse-Betrieb wechseln möchte, ist der Weg ohne Zusatzkosten genauso möglich. Dabei bleibt der Kunde immer „Herr seiner Daten“ durch den uneingeschränkten Zugriff auf seine eigene separierte und strukturierte Datenbank, ohne auf die Extraktion und Bereitstellung durch den Anbieter angewiesen zu sein.

Am Ende des Abwägungsprozesses ist es oft auch eine Kosten-/Nutzen-Betrachtung, wo und durch wen die IT des Wohnungsunternehmens betrieben wird. Die künftige Ausrichtung der Wohnungsunternehmen ist dabei keineswegs vorgezeichnet, denn Unabhängigkeit in der Wahl der Betriebsform, flexible Laufzeiten der Verträge und ein umfangreiches Serviceangebot des Softwareanbieters gewinnen in Zukunft auch weiterhin an Bedeutung.

Viel entscheidender für die Abläufe und das Tagesgeschäft der Wohnungsunternehmen ist, dass die Prozesse, in denen das Optimierungspotenzial und die Effizienzgewinnung durch die Interaktion mit Dritten (Geschäftspartnern, Mietern) in der Cloud liegt, mit entsprechenden Web-Applikationen abgebildet werden können. Diesen Ansatz verfolgt die GAP bereits seit einigen Jahren und formuliert den Anspruch, den Anwendern die Möglichkeit zur individuell besten Lösung zu bieten. Einerseits durch die Entwicklung eigener mobilen Apps und integrierter Portallösungen wie einem Handwerkerportal, einem Mieterportal und andererseits durch die Bereitstellung moderner Schnittstellen in der offenen Systemarchitektur von immotion® zur Unterstützung von anzubindenden Drittkomponenten.

Projektherausforderung Prozessdigitalisierung

In der zunehmenden Digitalisierung der Prozesse steckt auch die eigentliche Herausforderung der anstehenden ERP-Wechsel und Softwareumstellungen. Viele Wohnungsunternehmen führen mit immotion® erstmalig ein IT-basiertes CRM-System, mobile Lösungen oder ein Unternehmensarchiv ein. Und spätestens hier greift die Einführung neuer digitaler Prozesse auch in die Unternehmensorganisation ein, was die Mitwirkung der Kunden unerlässlich macht und auf Anbieterseite eine ganzheitliche Beratung erfordert. Mit der Schulung der neuen Software ist es meist nicht getan.

Die GAP-Group sieht sich, zur Bewältigung der Aufgabenstellungen, die sich aus den Softwareeinführungs- und Migrations-Projekten ergeben, sehr gut aufgestellt. Der Erfahrungsschatz einer Vielzahl von Projekten, jahrelange Branchenexpertise sowie das etablierte Beteiligungs- und Partnernetzwerk bieten beste Voraussetzungen, wie Roy Hinte zu den anstehenden Aufgaben nach den Vertragsabschlüssen weiter ausführt:

„Unsere fundierten Kenntnisse über die abzulösenden Systeme wie GES, helfen uns die Anforderungen der Kunden zu kennen und umzusetzen. Die Datenmigrationen aus Fremdsystemen gehören heute zum Tagesgeschäft. Wichtig ist, auf beiden Seiten gut vorbereitet in ein Projekt zu gehen.“

Ein Teil der neu vereinbarten ERP-Softwareeinführungen und Systemmigrationen aus 2016 sind bereits umgesetzt oder finden aktuell zum Jahreswechsel statt. Viele der Neukunden starten aber auch unterjährig in 2017 oder zum nächsten Jahreswechsel.