

Weichenstellung vor 20 Jahren

Doppeltes Jubiläum

Seit Anbeginn ihrer über 40-jährigen Firmenhistorie bietet die GAP Unternehmenssoftware, speziell ERP-Systeme, für die Verwaltung und Steuerung kaufmännischer als technischer Betriebsbereiche für Wohnungsunternehmen aus Deutschland. Funktionsweise und Umfang dieser Softwarelösungen haben sich in den letzten vier Jahrzehnten mit einigen Technologiesprüngen derart weiterentwickelt, dass sich kaum mehr sinnvolle Vergleiche ziehen lassen.

Auch die GAP hat sich als Unternehmen stetig weiterentwickelt, bietet mit immotion® eine branchenspezifische ERP-Software und gehört heute, mit ihren mittlerweile rund 600 Kunden zu den wichtigsten Softwareherstellern und Beratungspartnern der deutschen Wohnungswirtschaft.



Für das inhabergeführte Unternehmen stellt der Sommer vor 20 Jahren einen wichtigen Meilenstein dar, welcher die Grundlage für die erfolgreiche Vergangenheit, aber auch für Gegenwart und Zukunft bereitet hat.

Rückwirkend zum 01.07.2000 wurde die Übernahme der Vermögenswerte des Wettbewerbers Systemhaus D. Konertz GmbH vertraglich besiegelt und die UNIWOP GmbH als nachfolgende Gesellschaft in Leverkusen gegründet. Mit diesem signifikanten, anorganischen Unternehmenswachstum konnte das Fundament für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens gelegt werden. **Für die GAP stellt das bis heute eine bedeutende strategische Weichenstellung dar, mit der wir unsere damalige Kunden- und**

Mitarbeiterzahl mehr als verdoppeln konnten, so Thorsten Jacobsen, geschäftsführender Gesellschafter der GAP.

Es lohnt sich also, diese Weichenstellung nach 20 Jahren, welche die GAP zu einem der führenden Hersteller branchenspezifischer Unternehmenssoftware in der Wohnungswirtschaft hat heranwachsen lassen, Revue passieren zu lassen.



Chance erkannt und mit Weitblick umgesetzt

Dass es für die GAP zur erfolgreichen Übernahme der Vermögenswerte der D. Konertz GmbH aus der Insolvenz heraus kam, ist dem vorgelegten Fortführungskonzept, inklusive der Übernahme der Mitarbeitenden am Standort Leverkusen, sowie der passenden unternehmerischen Grundausrichtung zuzuschreiben. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Mut und Vernunft war die Grundlage für die vorgelegte Weiterführungsperspektive und Unternehmensentscheidung der GAP, was letztlich auch den Insolvenzverwalter im offenen Bieterwettbewerb überzeugte.

Die Verschmelzung der beiden Unternehmen, ihrer Kunden- und Partnerbeziehungen, sowie die Zusammenführung der beiden Softwareprodukte, wurde über einen langen Zeitraum von knapp 10 Jahren geplant, um auch die verbliebenen, rund 300 UNIWOP-Kunden nicht zu verunsichern und mit sofortigen Veränderungen zu überfordern. **Aus heutiger Sicht war es genau richtig, die Konsolidierung mit Geduld und Bedacht anzugehen und nicht zuerst durch Kosteneffizienz angetrieben zu sein. Die Kunden haben uns das Vorgehen und die transparente Kommunikation mit viel**

Weichenstellung vor 20 Jahren

Vertrauen und einer nachhaltigen Zusammenarbeit zurückgezahlt, schätzt Thorsten Jacobsen heute ein.

Gleichwohl gab es besonders in den ersten Jahren viel zu tun und es galt, einige Herausforderungen technischer und organisatorischer Natur zu bewältigen. So musste die übernommene Software UNIWOP für Windows fertig gestellt und für die, im Folgejahr bevorstehende Währungsumstellung vorbereitet werden. Diese, für ein ERP-System zwingende Anforderung, konnte unter großem Zeitdruck realisiert werden. Parallel dazu, mussten die Bestandskunden der D. Konertz GmbH in der Kürze der Zeit von der hergestellten Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Software, sowie der Weiterführungsstrategie der GAP überzeugt werden, so dass die Kunden auch formal an das neue Unternehmen gebunden werden konnten. Eine wichtige Weichenstellung für die Zukunft der GAP, die in knapp 18 Monaten vorgenommen werden konnte.

Markus Hanne, heute neben Thorsten Jacobsen ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter der GAP, war in den Folgejahren ebenfalls in Leverkusen aktiv und erinnert sich:



Die Wahrnehmung der GAP am Markt ist sprunghaft angestiegen. Das lag nicht zuletzt an unserem dazugewonnenen Standort in Leverkusen, welchen wir auch heute noch führen. Die Präsenz im bevölkerungsreichsten Bundesland hat uns beim Wachstum in den folgenden Jahren sicherlich geholfen.

Im Jahr 2010 konnte die Verschmelzung der Unternehmen mit der endgültigen Ablösung des Produktes UNIWOP vollends abgeschlossen werden. Zu diesem Zeitpunkt hatte sich bereits lange abgezeichnet, dass die Weiterführungsstrategie

aufgegangen ist und sich sowohl die Lösung der kurzfristigen Herausforderungen, als auch die langfristigen unternehmerischen Entscheidungen im Sinne der Kunden, Mitarbeitenden und Produktentwicklung bewährt haben. Die meisten Kunden dieser Zeit zählen auch heute noch zu den Anwendern der nachfolgenden Produktgenerationen, was die erfolgreiche Arbeit dieser Tage wohl am besten zum Ausdruck bringt.

Partnerschaftlich, branchenspezifisch, beständig erfolgreich

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den Erhalt und Ausbau der Kundenbeziehungen bestand – neben der Übernahme der Vermögenswerte der D. Konertz GmbH – in der teilweisen Fortführung eines dezentralen Partnernetzwerkes. Von den seinerzeit vier Vertriebs- und Kundenbetreuungs-partnerschaften existieren heute noch zwei enge Kooperationen. Mit der CES IT-Systemhaus GmbH in Dresden und der Rumpf IT-Service GmbH in Reichertshofen weiß die GAP zwei regionale *Full-Service-Partner* an ihrer Seite, mit denen sie im Sinne der Kunden und Anwender zahlreiche Synergien entwickelt hat.



Neben dem Branchenfokus und dem umfassenden Know-how in Sachen IT und Software bieten die Unternehmen den Kunden eine nahe, persönliche Betreuung und regionale Präsenz, welche sehr geschätzt wird, wie Simon Rumpf, Prokurist der Rumpf IT berichtet: **Auf Basis der stabilen und umfänglichen Branchensoftware immotion® lassen sich mit den fundierten Kenntnissen und gewachsenen, persönlichen Partnerschaften individuelle Beratungen anbieten, die**

Weichenstellung vor 20 Jahren

beispielsweise bei Digitalisierungsthemen einen entscheidenden Mehrwert für unsere Kunden bieten.

Diese Fokussierung auf wohnungswirtschaftliche Prozesse, die bedarfsgerechte Weiterentwicklung der Programmfunktionen, die Kenntnis der individuellen Bedingungen bei einzelnen Kunden und daraus resultierende, passgenaue Beratungsangebote und Projektorganisationen, sind für alle drei Parteien sowohl gemeinsame Leitlinien, als auch Erfolgsrezept. Dessen Bestätigung lässt sich leicht am gleichschrittweisen Wachstum der drei Unternehmen GAP, CES und Rumpf IT ablesen.

Die Unternehmen konnten seit dem Jahr 2000 ihren Mitarbeitenden- und Kundenstamm allesamt verdreifachen. **Wir können auf zwei Jahrzehnte anhaltender Weiterentwicklung zurückblicken, wobei wir besonders seit 2015 ein signifikantes organisches Wachstum verzeichnen konnten, welches sich mit Blick auf die Anzahl an Neukunden auch dieses Jahr fortsetzt**, so Thorsten Jacobsen. Dass dabei – besonders im Bereich der ERP-Systeme – immer auch externe Einflüsse im Markt eine Rolle spielen, ist jedoch nur ein Teil der Wahrheit, wie Rainer Birnbaum, Geschäftsführer der CES IT-Systemhaus GmbH, betont: **Die Kunden schätzen zum einen immotion® als umfangreiche Branchenlösung mit Microsoft Standard, sowie die freie Wahl der Betriebsform. Zum anderen können wir über unsere langjährige Präsenz ein umfangreiches, regionales Referenzkundennetzwerk bieten und sind für viele Wohnungsunternehmen dadurch einer der ersten Ansprechpartner, wenn ein Softwarewechsel ansteht.**

Das Referenzkundennetzwerk, die bestehenden aktiven Arbeitskreise unter immotion®-Anwendern und die Bereitschaft zahlreicher Unternehmen, sich mit Feedback und genauen Anforderungen in die Progression der Software einzubringen, illustrieren die auf Augenhöhe gelebten Partnerschaften.

Durch das Partnernetzwerk aus GAP, CES und Rumpf lässt sich dieser Anspruch auch mit einer,

über die Jahre vervielfachten Kundenanzahl erfüllen.

Digitale Lösungen, stabile Partnerschaft

Besonders in diesen unsicheren und volatilen Zeiten braucht es neben umfangreichen digitalen Lösungen auch Partnerschaften auf Augenhöhe, um digitale Möglichkeiten bedarfsgerecht, entlang bestehender oder sich entwickelnder Strukturen zu integrieren. Die Unternehmen der deutschen Wohnungswirtschaft werden sich und ihre Prozesse weiterentwickeln und digitalisieren. Mit der GAP-Group steht ihnen dafür ein Partner zur Seite, welcher Digitalisierungs- und Branchenwissen vereint und dieses – mit den höchsten Ansprüchen an sich selbst – in der Praxis umsetzt und stetig weiterentwickelt. Weitsichtige Entscheidungen, nachhaltige Entwicklungen und langfristige Partnerschaften haben ein stabiles Fundament gebildet, auf das sich alle Stakeholder der GAP auch in Zukunft verlassen dürfen.



Wir verbinden die Wohnungswirtschaft.
Innovativ. Für Menschen. Heute und morgen.