Führung/Kommunikation

Aareon Mainz – im Zentrum der immobilienwirtschaftlichen IT

Wenn es um die Zukunft wohnungswirtschaftlicher IT-Prozesse geht, ist Aareon die erste Adresse. Am Hauptsitz in Mainz laufen die Fäden der vier Aareon-Vertriebsregionen Nord, Mitte, Ost und Süd zusammen. In der fünften Folge unserer ‚Aareon-Serie' steht die Zentrale von Europas führendem Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft im Mittelpunkt. Wo werden die strategischen Entscheidungen getroffen? Welche Entwicklungen stehen aktuell im Fokus und wo liegt die Zukunft des Unternehmens? Schnell zeigt sich: Die über Jahrzehnte gewachsene Partnerschaft zu den Verbänden der Immobilienwirtschaft und die gute Zusammenarbeit mit den Entscheidern der Branche haben wesentlichen Einfluss auf den Erfolg. Mainz ist eine Stadt, die mehr kann, als Singen und Lachen zur Fastnachtszeit. Sie hat Ideen – wie allen voran Johannes Gutenberg beweist. Der größte Sohn der Landeshauptstadt Mainz hat mit der Erfindung des Buchdrucks das Fundament der modernen Medienkommunikation gesetzt. Überhaupt ist Mainz eine Stadt, die einen besonders großen Wissenshunger hat. Die Berufung zur ‚Stadt der Wissenschaft 2011' aber auch die intensive Ansiedlung von Fachhochschulen und Universitäten zeigt: Mainz ist ein idealer Standort für ein Unternehmen wie Aareon, bei dem sich alles um Wissen, Zukunft und Innovationskraft dreht.

Zertifiziertes Aareon Rechenzentrum; alle Fotos Aareon

Im Zentrum der Immobilienwirtschaft

Vom Vorstand über das Rechenzentrum und die Entwicklungsbereiche bis hin zu den Konzernstäben wie Marketing oder Finanzen: In Mainz bündelt Aareon die Kompetenzen, die für die Zukunft der Immobilienwirtschaft von entscheidender Bedeutung sind. „Hier in unserer Firmenzentrale laufen alle Fäden zusammen. Da steht das Rechenzentrum, in dem wir Kapazitäten für die Bedürfnisse unserer Kunden haben und Services aus der exklusiven Aareon Cloud anbieten. Doch auch unsere Vertriebsregionen haben in Mainz ihre „Server" stehen. Ob das Produktmanagement, das Produktmarketing oder die Vertragsverwaltung – wir sind der Impulsgeber, der die Regionen bei ihren Aktivitäten vor Ort unterstützt." Dr. André Rasquin,

als Vorstandsmitglied der Aareon AG für den Vertrieb verantwortlich, betont, wie wichtig die enge Zusammenarbeit von Unternehmenszentrale und den Regionen ist. „Wir in Mainz sind ein Teil des Ganzen. Als zentrale Schlüsselstelle sind wir darauf angewiesen, dass wir starke Regionen an unserer Seite haben. Nur so haben wir den Kontakt zur Praxis und genaue Kenntnisse vor Ort, die letztendlich dafür sorgen, dass IT-Lösungen und Services von Aareon für die Wohnungswirtschaft wegweisend weiterentwickelt werden".

Am Anfang steht immer eine gute Idee

Immer ein offenes Ohr für die Belange der Regionen – das Vorstands-Team in Mainz. Hier anlässlich der Verabschiedung von Jürgen Pfeiffer in den Ruhestand. V. l.: Christian Schmahl, Dr. Manfred Alflen, Jürgen Pfeiffer, Dr. André Rasquin, Dr. Olaf-Rüdiger Hasse.

„Im Dialog mit den Kunden entstehen Ideen und Anforderungen für unsere Software-Lösungen und Services. Dadurch bewegen wir uns eng am Markt." bringt Dr. Olaf-Rüdiger Hasse, verantwortliches Vorstandsmitglied für Produkte und Services bei Aareon, die Intention des Unternehmens auf den Punkt. Dass man in Mainz nicht nur mitten in Deutschland sondern auch in direkter Nähe zum Kunden ist, zeigt ein Blick auf Wodis Sigma. Von Nord bis Süd haben sich mehr als 400 Immobilienunternehmen für diese ERP-Lösung von Aareon entschieden, davon arbeiten rund 300 bereits produktiv mit dem System. „Einen Meilenstein haben wir mit dem Release 3.0 gesetzt. Damit konnten wir einen der wichtigsten IT-Trends auf dem Markt, das Cloud Computing, frühzeitig für unsere Kunden umsetzen," unterstreicht Hasse. Die Vorteile der Weiterentwicklung sind vielschichtig. Sie reichen von effizient eingesetzten IT-Investitionen bis hin zu niedrigen Kosten für die Administration – und dies bei einer hohen Datensicherheit im Mainzer Aareon Rechenzentrum. Gleichzeitig steht das Wodis Sigma Release 3.0 für eine innovative Lösung, die den Ruf von Aareon als Wegbereiter von fortschrittlichen IT-Lösungen einmal mehr manifestiert.

Eine Theorie ist immer so gut, wenn sie auch in der Praxis funktioniert.

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Ein Rechenzentrum für die Zukunft

Aareon Hauptsitz in Mainz:

Cloud-Computing, Compliance und zertifizierte Datenverfügbarkeit – wenn es um die Zukunft von IT-Lösungen geht, sind Rechnerkapazitäten gefragt. „Viele unserer Kunden möchten keine eigene IT-Infrastruktur aufbauen. Sie wollen sich auch nicht um die Pflege und Aktualisierung der Software kümmern. Für diese Kunden liefern wir die Anwendungen – vom ERP-System über Microsoft®-Office-Programme bis hin zu integrierten Services wie Mareon und Aareon Rechnungsservice. Sowohl mit der Kapazität als auch mit der Qualität unseres neuen Rechenzentrums schaffen wir hier einen zertifizierten Mehrwert. Das ist besonders wichtig, wenn es um Anforderungen wie Vertrauen, Sicherheit und Datenschutz geht.“ betont Wolfgang Schek, Leiter des Aareon Rechenzentrums. Das neue Rechenzentrum, das seit Juli 2011 in Mainz den Betrieb aufgenommen hat, ist eine wirklich wegweisende Datenzentrale. Zertifiziert nach dem IDW-Prüfungsstandard PS 951 Typ A und B, Zugangskontrolle über biometrische Daten, Desaster-Recovery-Systeme, Multiprovidersystem mit vier WAN-Dienstleistern, Backup-Rechenzentrum für das Hauptrechenzentrum und vom TÜV Saarland bescheinigte Hochverfügbarkeit Stufe 3 – das sind nur einige der Sicherheitsfeatures, die das Aareon Rechenzentrum zu einem zertifizierten Hochsicherheitstrakt für Datenschutz machen.

Denkfabrik mit Kundenbezug

Bildunterschrift: Enge Zusammenarbeit zwischen Aareon und den Kundenbeiräten. Hier auf dem Aareon Kongress 2012 in Garmisch-Partenkirchen. V. l.: Michael Pfalzgraf (Aareon AG), Lutz Basse (SAGA Siedlungsaktiengesellschaft Hamburg), Ralf Zimlich (WIRO Wohnen in Rostock Wohnungsgesellschaft mbH), Uwe Eichner (GAG Immobilien AG, Köln), Dr. Wolfgang Pfeuffer (Joseph Stiftung, Bamberg), Jürgen Pfeiffer (Aareon AG)

Eine weitere wesentliche Aufgabe der Zentrale in Mainz ist die Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Wichtiger Impulsgeber für die Entwicklungsarbeit sind die Aareon-Kundenbeiräte. In engem Austausch mit der Firmenzentrale werden Anforderungen definiert und Feedbacks zu aktuellen Entwicklungsständen eingeholt. Vor allem aber geht es darum: Innovative Ideen und Entwicklungen voran zu bringen. Die Kundenbeiräte sind ein strategischer Partner, der mitdenkt und definiert, was ein immobilienwirtschaftlicher Kunde heute und morgen benötigt. Da kommen Themen wie z. B. die nachhaltige Bestandshaltung und -entwicklung, die Optimierung von Geschäftsprozessen sowie die Akquisition von Mietern und deren Bindung zur Sprache. Kurz: Der intensive Austausch führt zu einer regen Diskussion von gleichgerichteten Themen, Problemen und Fragestellungen. Oder eben zu einer zielgerichteten Produktweiterentwicklung – wie das Beispiel Wodis Sigma beweist. Hier hat der Transport der Themen über die Beiräte in die Regionalverbände und das Feedback für einen bundesweiten Gedankenaustausch gesorgt und zu Konsequenzen geführt. Statt Wodis – wie zunächst anvisiert – einfach weiterzuentwickeln, hat Aareon mit Wodis Sigma eine technisch innovative Lösung präsentiert, die mit dem Release 3.0 auf eine sich ständig verändernde Wohnungswirtschaft bestens vorbereitet ist.

Ideen, Anforderungen und Kundenwünsche stehen bei der Produktentwicklung im Mittelpunkt

Lesen Sie auch Teil 1 der Aareon-Team-Serie. Aareon: Erfolgsfaktor Kundennähe, alles über Christina Behrens, Region¬aldirektorin Vertrieb Nord, und ihrem Team, per KLICK

Die Wissenstankstelle im Netz

Wissenstankstellen gibt es bei Aareon viele: Ob in der Zentrale oder in den Regionen vor Ort – wenn es um Know-how zu innovativen IT-Lösungen geht, tanken viele Kunden bei Aareon ihr Wissen auf. Seit neuestem auch im Netz. Dafür sorgt die Rubrik Aareon-NetOffice, die den Kunden im geschützten Kundenbereich online zur Verfügung steht. Ab sofort hat die Wohnungswirtschaft direkten Zugriff auf eine Wissensdatenbank, die Hilfe zur Selbsthilfe leistet. Für die Anwender bringt das Netzwerk klare Vorteile: Fragen lassen sich jetzt schneller und ohne externe Unterstützung klären. Gleichzeitig gibt es – zusätzlich zum bewährten telefonischen Support über die Aareon-NetOffice-Hotline – eine zweite Anlaufstelle, die auf kurzem Weg online Hilfe leistet. Und das ist nur der Anfang. Aareon will die Informationsplattform weiter ausbauen. Geplant sind unter anderem RSS-Feeds, mit denen sich jeder Anwender aktiv informieren lassen kann. Auch über die Bereitstellung von aktuellen Leistungs- und Anwendungsbeschreibungen sowie über einen Zugang zum relevanten Trainings- und Veranstaltungskatalog wird in Mainz bereits intensiv nachgedacht.

Internationalität stärkt Wissensaustausch

„Natürlich ist auch die Internationalisierung der Aareon Gruppe ein weiterer wichtiger Schritt in der Unternehmensstrategie“ betont Dr. Manfred Allen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, und führt aus: „Die Vorteile, die sich aus unserer internationalen Aufstellung ergeben, wird Aareon künftig verstärkt nutzen. Durch die internationale Zusammenarbeit werden wir Synergien in der Produktentwicklung erschließen – zum Nutzen unserer Kunden.“ Da passt es gut, dass die Aareon-Tochtergesellschaften in Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden ebenfalls zu den führenden Anbietern für immobilienwirtschaftliche Software und Services in den jeweiligen Ländern zählen.

Kurz: Die deutsche Immobilienwirtschaft darf gespannt sein, welche internationalen aber auch nationalen Produktinnovationen aus Mainz in Zukunft zu wegweisenden IT-Entwicklungen werden.

Stefanie Meik

Lesen Sie auch Teil 2 der Aareon-Team-Serie. Aareon: Das Erfolgsgeheimnis ist Teamgeist, alles über Lothar Böttcher, dem Regionaldirektor Vertrieb West und seinem achtköpfigen Team, per KLICK.

Lesen Sie auch Teil 3 der Aareon-Team-Serie. Aareon-Regionaldirektor Carsten Wiese: Vertrauen ist die Basis für Erfolg, alles über den Regionaldirektor Vertrieb Mitte/Ost und seinem Team, per KLICK.

Lesen Sie auch Teil 4 der Aareon-Team-Serie. Thomas J. Kollmann, Regionaldirektor Region Süd: Die Einheit von Tradition und Innovation. Alles über ihn und seinem per KLICK.