

IT-BUSINESS MAGAZIN

DAS MONATSMAGAZIN FÜR IT-RESELLER

VORMALS

EHZ

EDV-HANDELSZEITUNG

TITELTHEMA

mit **IT-SOURCES**
FÜR ENKRAFTVERBUNDENE FÜR IT-RESELLER

Massenspeicher

REIN INS LUKRATIVE NACHRÜSTGESCHÄFT
ALLES, WAS SIE ÜBER RAID-SYSTEME FÜR SERVER, FEST-PLATTEN UND MOBILE DATENTRÄGER WISSEN MÜSSEN

AKTUELL



POLITIK PLANT LAUSCHANGRIFF AUF DAS INTERNET

Verbände kritisieren Rexrodts TK-Überwachungsverordnung

INTERVIEW



SENKRECHTSTARTER INTERSHOP

Stephan Schaumbach erobert den Weltmarkt für E-Commerce

BRANCHENLÖSUNGEN

SCHAFFE, SCHAFFE, HÄUSLE BAUE...

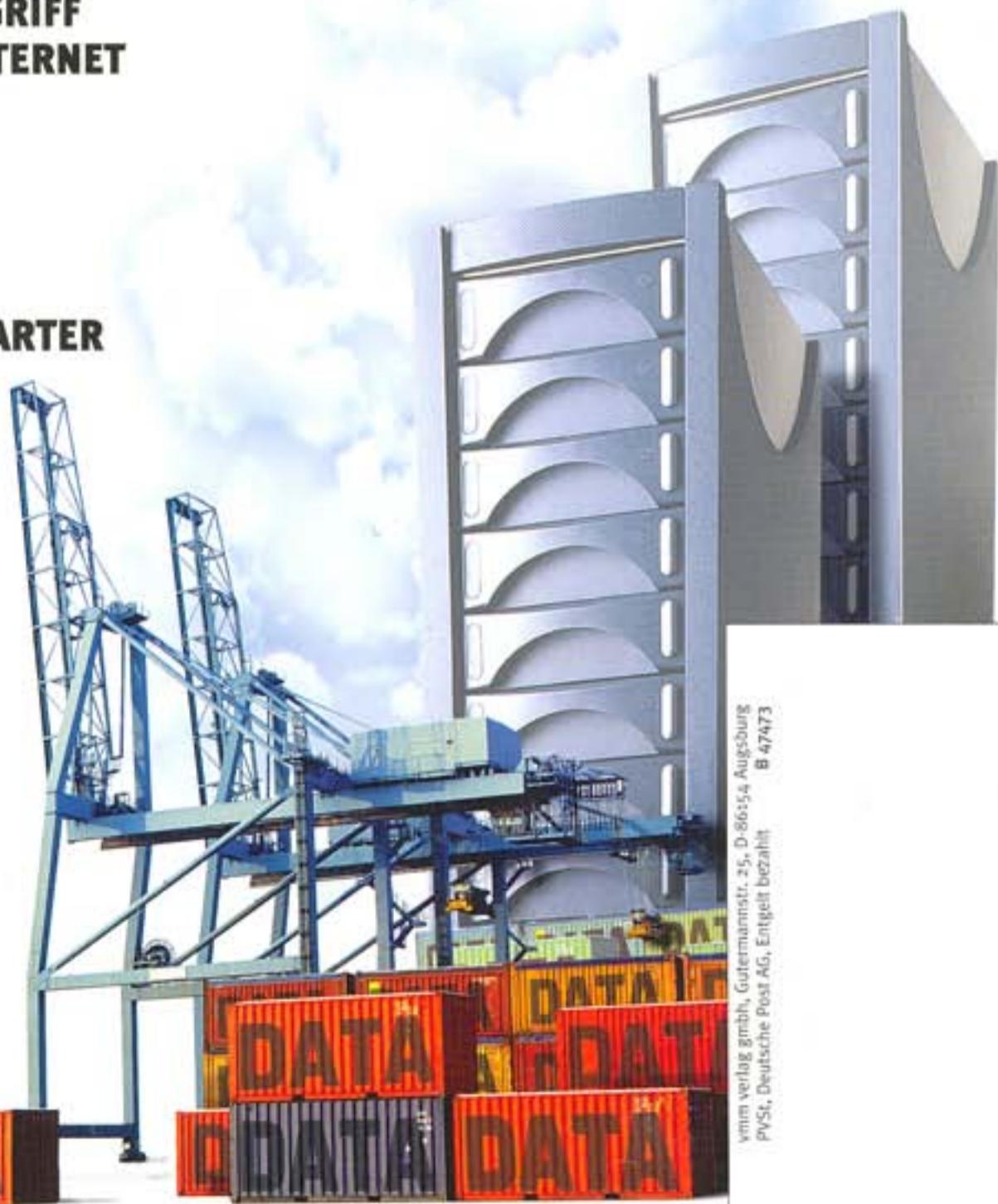
Marktübersicht Branchenlösungen für Immobilienmakler

DISTRIBUTION



WAS WIRD AUS VOBIS?

Helmut Schmitt erläutert die CHS-Wachstumsstrategie



vmm verlag gmbh, Gütermannstr. 25, D-86154 Augsburg
PVS, Deutsche Post AG, Entgelt bezahlt B 47473

Seite 12

Seite 28

Seite 62

Seite 18

Des Maklers Abacus

Immobiliensoftware. Die Zeiten, als ein Immobilienmakler mit einem Regal voller sorgfältig geführter Aktenordner auskam, sind längst nostalgische Vergangenheit. Der PC hat auch hier das Regiment übernommen. Wir stellen hier einen Test vor, der gängige Softwareprodukte aus diesem Bereich miteinander vergleicht und bewertet.

Irgendwann im erfolgreichen Berufsleben eines Immobilienmaklers kommt der Zeitpunkt, wo die Zahl der Interessenten die magische Grenze von 1.000 überschreitet. Und spätestens dann läßt sich der schon länger bohrende Gedanke nicht mehr einfach unterdrücken: Ein PC muß her. Die Hardwarefrage ist in so einem Fall leicht gelöst. Was ist aber mit der Software? Schließlich will ein Makler sehr spezielle Aufgabenstellungen bearbeitet haben: Anbieter, Kunden, Interessenten, Geschäftspartner, Auftraggeber, Verkäufer, Vermieter, Objekte, Lagen – all dies will verwaltet, sortiert, abgeglichen und kombiniert werden. Ein Alptraum für Wochenendprogrammierer. Und dann sollen die Daten wieder auf bestimmte Weise weiterverarbeitet und Exposés, Serienbriefe etc. erstellt werden. Dies alles miteinander zu vereinbaren und anwenderfreundlich zu gestalten, stellt hohe Ansprüche an die Hersteller und setzt eine tiefere Kenntnis der Vorgänge in einem Maklerbüro voraus.

Die etwas andere Branchenübersicht

Die übliche Vorgehensweise bei Branchenübersichten ist es, die entsprechenden Produkte, die auf dem Markt erhältlich sind, vorzustellen und tabellarisch aufzulisten. Dieses Verfahren hat den Vorteil, daß die Übersicht nahezu komplett sein kann, jedoch den Nachteil, daß der Händler, der ja das Produkt verkaufen will, nur erfährt, was es in dem speziellen Segment gibt, nicht aber, ob eine Software etwas taugt oder nicht.

In diesem Fall sind wir einen anderen Weg gegangen. Wir haben uns gefragt: Wie

sieht es in der Praxis aus? Wie geht ein Immobilienmakler vor, der sich Software kaufen möchte?

Burghart Houben, Inhaber von Houben-Immobilien in München (spezialisiert auf den Verkauf von Objekten in Zentrumslagen von München und Berlin, Umsatz mit Partnerfirmen ca. 100 Millionen DM), hat dies für uns vorexerziert und die Produkte, die er auf diese Weise aufgespürt hat, auf ihre Praxistauglichkeit getestet. Was wir hier vorstellen, gewährt also einen Einblick in die Art und Weise, wie eine Käuferspezies (Immobilienmakler) ihre Softwareauswahl trifft, verbunden mit einem Test, der widerspiegelt, wie die Produkte den tatsächlichen Anforderungen der Maklerpraxis gerecht werden.

Odyssee der Softwaresuche

Wie sieht nun die Vorgehensweise eines Maklerbüros aus, das sich ins PC-Abenteuer gestürzt hat und nun die passende, das Leben erleichternde Software sucht?

Burghart Houben durchforstete zunächst die Fachzeitschriften der Immobilienbranche, darunter Bellevue, Immobilien, Immobilien-Ratgeber, Immo Trend, Die bayrische Immobilienzeitschrift sowie Cash und die Immobilien-Sonderhefte von Capital und DM. Mit ungläubigem Staunen mußte er zur Kenntnis nehmen, daß nur zwei Hersteller dort inseriert hatten. Auch die Recherche in den Gelben Seiten erwies sich als Flop: Anzeige Fehlanzeige.

Um das Risiko zu vermeiden, durch wahllose Bestellungen aus Softwarekatalogen oder Käufe bei fachunkundigen Softwarehändlern auf die Nase zu fallen, tat

Houben das, was wohl in diesem Fall die logischste Form der Informationsbeschaffung darstellt: Er wandte sich an die großen Maklerhäuser in Deutschland und fragte an: Welche Software verwendet ihr?

Auf diese Weise erfuhr er die Namen weiterer Hersteller. Nachfragen bei den großen Maklervereinigungen RDM (Ring deutscher Makler) und VDM (Verband deutscher Makler) lieferten zusätzliche Kandidaten. Komplettiert wurde seine Auswahl jedoch erst dadurch, daß ein Hersteller, dessen Software er anforderte, eine Liste mit den gängigsten Konkurrenzprodukten zur Verfügung stellte.

15 Testprodukte

Am Ende dieser Odyssee stand dann eine Auswahl von 15 Software-Paketen für Makler. Diese Anzahl stellt natürlich nur einen Ausschnitt von vielleicht 20 Prozent

aus der tatsächlich angebotenen Menge von Produkten dar, die derzeit auf dem Markt zu finden sind. Aus der Sicht des Maklers sind diese 15 Pakete jedoch die mit der höchsten »Visibility«. Hersteller, die sich in dieser Liste nicht finden, müssen sich fragen, wo sie noch mehr unternehmen können, um ihre Sichtbarkeit zu erhöhen.

Tabelle 1 zeigt die Produkte und Hersteller der Houben-Liste.

Es folgt eine Kurzdarstellung der einzelnen Programme. Alle Produkte laufen unter Windows.

CASH-PROFI 8.0

Frei definierbare Suchstrategien für die gegenseitige Zuordnung von Interessenten zu einem Objekt bzw. Objekten zu einem Interessenten. Bilddatenbank, Objektvermittlung, Provisionsabrechnung, Interessenten-, Objekt- und Angebotslisten mit Filter- und

DER AUTOR



BURGHART HOUBEN

ist Inhaber von Houben-Immobilien in München.

Sortierfunktionen, Finanzierungsberechnung mit Direktzugriff auf Interessenten- und Objektstammdaten, automatische Simultanberechnung für Kapitalanleger, Terminplaner mit Wiedervorlagefunktion.

DIM

Wichtigste Funktionen: Erstellen von Angebotsvorschlägen für Gesuche, Kunden, Objekte oder automatisch für den gesamten Datenbestand; Zuordnungen von mehreren Gesuchen an einen Kunden; Verwaltung von Kunden- und Objektdaten; Angebotsverwaltung; Textverarbeitung: Erstellen von Berichten und Exposés, Export von Daten in dBase zur Erstellung von Serienbriefen etc. in Word, Excel usw.

DS-MAKLER

Kunden-, Objekt- und Angebotsbearbeitung (frei definierbare Such- und Verknüpfungsfunktionen, Ablagebox für Daten, Exposés, Bilder, Videos); verschiedenste Auswertungsmodi und Nachweisfunktionen (als Bildschirmanzeige oder in Listenform); Textverarbeitung (Word, AmiPro); integrierte Bild- und Videoverarbeitung.

EXPOSÉ 4.0

Verwaltung von Kunden, Objekten, Kontakten, Terminen; Einbinden von Bildern; Serienexposéerstellung (mit Faxanschluß); Referenz-, Kosten- und Statistikübersicht; Nachweisführung; Provisionsabrechnung; individuell konfigurierbar; Telefonanbindung; Mobilzugriff; Datenabgleich.

FABIS KUNDEN- UND OBJEKTVERWALTUNG

Kundenverwaltung: Bestandsaufbau; Vertragsübersicht; Terminkontrolle; Fakturierung; Selektionen; Liquiditätsübersicht; Rundschreiben; Textverarbeitung. Immobilien: Objektverwaltung; Reservierungen für Kunden; Kontrolle der Bonitätsunterlagen; Teilauszahlungen der Provisionen; Listendruck der Objekte.

FINANZFOKUS

Objekt-, Vertrags- und Kundenverwaltung (objektbezogene Kundenlisten, Bestands-

PRODUKTE UND HERSTELLER

PRODUKTNAME	HERSTELLER/VERTREIBER	PREIS (ZUZÜGL. MWST)
CASH-Profi 8.0	Datex Computersysteme GmbH Am Sandfeld 17a 76149 Karlsruhe	Standardversion 1.590,- DM Netzwerkversion 2.990,- DM je weiterer Arbeitsplatz 790,- DM
DIM	CES GmbH Scharfenberger Straße 66 01139 Dresden	902,75 DM (inkl. MwSt.) Textverarbeitung: 287,50 DM (inkl. MwSt.)
DS-MAKLER	Datasoft GmbH Odenwaldstraße 3 63263 Neu-Isenburg	Einzelplatz 1.900,- DM Netzversion (2 Plätze) 3.400,- DM
Exposé 4.0	Consa Software Max-Planck-Straße 11 85716 Unterschleißheim	Einzelplatz 990,- bis 4.590,- DM Netzversion (2 Plätze) ab 7.770,- DM
FABIS Kunden- und Objektverwaltung	FABIS Bertram Strätz Ottostraße 15 96047 Bamberg	Voll-Lizenz (1.000 Kunden): Kundenverwaltung: 5.665,- DM Objektverwaltung: 2.500,- DM
Finanzfokus	BFP GmbH Häfnerstraße 35 77855 Achern	Einzelplatzversion 2.950,- DM je weiterer Platz 350,- DM mtl. Pflege: 60,- DM bzw. 10,- DM
GG MaklerWin	GG Computersysteme GmbH Brandenburgische Straße 37 10707 Berlin	Vollversion: Einzelplatz 2.920,- DM Netzversion 5.800,- DM
ImmobilienStar 4.5	CSL Computer System Lösung Großer Plan 8 29221 Celle	Profi-Vollversion (1500 Kunden): 3.960,- DM
ImmoSelect 2.1	ImmoSelect Fürst-Bismarck-Straße 30 47119 Duisburg	Grundpaket (2 Plätze): 5.590,- DM
IMP Immobilien	Claca Informationssysteme GmbH Freibergstraße 5 87561 Oberstdorf	Einzelplatzversion 3.298,- DM je weiterem Platz 20 - 30% Nachlaß
LAGLER IMMO-Spezial	LAGLER Spezial-Software GmbH Otto-Hahn-Straße 10 34123 Kassel-Waldau	Einzelplatzversion 5.400,- DM Netzerweiterung 1.800,- DM
MaklerSoft	COMMTRAIN Consulting GmbH Mittlerer Pfad 26 70499 Stuttgart-Weilmörf	Einzelplatzversion 7.000,- DM 2. Arbeitsplatz 3.000,- DM
Makler 2000	DataConcept GmbH Nordostpark 14 90411 Nürnberg	Basis 790,- DM (2. Platz 500,- DM) Office 2.490,- DM (1.000,- DM) Office Pro 5.990 DM (1.500)
Makler 2.0	BauBoden-Systemhaus GmbH Im Münchfeld 1-5 55122 Mainz	Einzelplatz 2.500,- DM 2. Platz 1.500,- DM
Primo	Eisen & Partner Stahlwiete 23 22761 Hamburg	Pro Arbeitsplatz 2.300,- DM (inkl. Installation)

kundenbetreuung; Terminplaner (Kunden-Kontakthistorie, automatisches Wiedervorlagesystem, Serienbrieffunktion); Provisionsabrechnung; Auswertungen aller Art über alle Funktionsbereiche hinweg.

GG MAKLERWIN

KundenImmobilienStar 4.5

Kunden- und Objektverwaltung; automatische Interessentensuche; autom. Nachweisführung; Schnelldrucksystem; automatische Wiedervorlageliste; Kostenanalysen; Insertionsverwaltung; Formularwesen; Serienbrief- und Exposéerstellung; Verkaufslisten; Bildspeicherung und -verarbeitung.

IMMOSELECT 2.1

Eigentümer-, Interessenten- und Objektverwaltung; Exposéerstellung; Objektvermittlung; automatische Suchläufe; Vermittlungsstatus-Übersichten; Kostenerfassung; Auswertungen; grafische Statistiken; Serienbrieferstellung; 32-Bit-Multitasking-Datenbank; Adreß-Etikettendruck.

IMP IMMOBILIEN

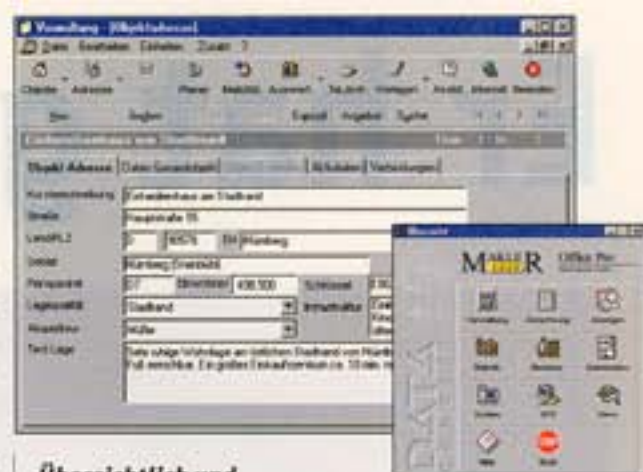
Kunden-, Interessenten- und Objektverwaltung (allgemeine, beliebig erweiterbare Suchkriterien, automatisches Update der Adreßdaten); Selektionsfunktionen (Objekt/Interessant, Interessent/Objekt, Generalabgleich, Inseratenselektion); Nachweis- und Terminverwaltung (Wiedervorlage, Terminplaner); integriertes Textsystem.

LAGLER IMMO-SPEZIAL 6.1

Kunden-, Interessenten- und Objektverwaltung (karteikartenorientierte Oberfläche); umfangreiche Such-, Selektions- und Bearbeitungsfunktionen; automatische Telefonwahl; Bild- und Grafikfunktionen für Präsentationen; Textverarbeitung (Brief-, Offerten- und Exposéerstellung); Gliederungs- und Strukturierungsfunktion; Datenbankbearbeitung.

MAKLERSOFT

Adreß-, Objekt- und Interessentenverwaltung; Formularwesen; Serienbrief- und Korrespondenzmanagement; Nachweisli-



Übersichtlich und aufgeräumt: Makler 2000 von DataConcept

sten; Vorgangskontrolle; Exposéerstellung; Inserats- und Terminmanagement; Faxintegration und elektronische Post; Provisionsabrechnung; Audio-, Bild- und Videointegration.

MAKLER 2000

Adreß- und Objektverwaltung (inkl. Wiedervorlage, Suchfunktionen, Nachweise, Textsuche etc.); automatische Angebotserstellung und Nachweisführung; Erstellung von Berichten und Exposés; Schnittstelle für Windows-Textsysteme; zusätzliche Funktionen wie Statistiken, Abrechnung,

MAKLERSOFTWARE-VERGLEICH

Programm	Ersteindruck		Bedienungs-freundlichkeit	Anpassungs-fähigkeit	Vielfältigkeit	Wiedervorlage	Kompatibilität Microsoft etc.	Anbieter	
	Firma	Programm						Firma	seit
CASH-PROFI 8.0	3	3	2	4	5	2	4	DatexGmbH	1993
DIM	6	4	4	3	5	4	3	CES-GmbH	1997
DS-MAKLER	3	4	5	3	4	4	3	Datsoft	1992
EXPOSÉ	5	3	3	3	3	2	3	Nade	1994
FABIS-KUNDEN- & OBJEKT-VERWALTUNG	5	4	3	4	5	3	4	Fabis	1990
FINANZFOCUS.	3	4	3	5	5	3	3	BFP	1986
GG-MAKLER	1	3	1	2	2	2	3	Paul Grigo GmbH	1986
IMMOBILIEN-STAR 4.5	4	4	3	3	3	3	3	CSL	1991
IMMOSELECT 2.1	6	4	4	3	3	3	3	ImmoSelect	1996
IMP-IMMOBILIEN	2	2	4	1	1	2	1	Claca	1985
LAGLER IMMO-SPEZ.	4	3	4	4	4	2	4	Lagler	1984
MAKLERSOFT	5	3	4	2	2	3	2	Comtrain	1991
MAKLER 2000	2	3	4	1	2	2	2	DataConcept	1991
MAKLER 2.0	4	3	3	2	4	2	3	Bauconsult	1993
PRIMO	5	3	4	5	5	2	4	Eisen & Partner	1993

① = sehr gut, ② = gut, ③ = befriedigend, ④ = ausreichend, ⑤ = mangelhaft, ⑥ = sehr mangelhaft

Multimedia-Präsentation etc. bei den Ausbauversionen Makler 2000 Office und Makler 2000 Office Pro.

MAKLER 2.0

Kunden-, Interessenten- und Objektverwaltung; Bilddigitalisierung und -archivierung; Such- und Selektionsfunktionen; Schnittstelle zu Windows-Textsystemen zum Erstellen von Serienbriefen u. Exposés; Terminplanung; automatischer Abgleich von Angebot und Nachfrage.

PRIMO

Kunden-, Interessenten- und Objektverwaltung; Angebotserstellung, automatische Nachweisführung; Wiedervorlage; Suchfunktion; Listenbearbeitung; Statistiken; Mailingsteuerung; Terminverwaltung; Verwaltung der Mietverträge; basiert auf ORACLE- und SYBASE-Datenbanken, Objekt- und Angebotsbearbeitung (schnelle Vermittlung - Anfragebeantwortung plus Exposé-Ausdruck in 45 Sekunden, Ge-

suchspezifische Selektionskriterien, objekt-spezifische Eingabemasken); Serienbriefdateiverwaltung; Ortsdatenverwaltung; Filial-Verbund- und Internet-Fähigkeit; automatischer Faxserver; Schnittstelle zum RDM-Immonet.

Um optimal arbeiten zu können, sind nicht nur die Bedienungsoptionen von Bedeutung, sondern auch Faktoren wie Übersichtlichkeit, intuitive Oberfläche und Ergonomie. Generell ist jedoch eine objektive Bewertung der Programme nicht möglich. Burghart Houben bewertete die Produkte aus der subjektiven Warte der Maklerpraxis. Dementsprechend begründen sich die Bewertungsparameter.

- **Ersteindruck** (in den 2-3 Einarbeitungswochen)
- **Firma:** Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft, allgemeine Atmosphäre
- **Programm:** Einfacher Einstieg in die Anwendung? Selbsterklärend oder Zwang zu ausgiebiger Benutzung des Handbuches oder gar Kursbesuch? Läuft das Programm unter Windows 95/NT?

- **Bedienungsfreundlichkeit**
Macht das Programm die Routinearbeit (auch für den Wenigbenutzer) leicht? Intuitiver Zugang zu den Applikationen?
- **Anpassungsfähigkeit**
Ist das Programm offen und skalierbar? Läßt es sich den unterschiedlichen Erfordernissen von verschiedenen Maklerbüros ohne große Umstände anpassen (Vermietung, Verkauf von Privatwohnungen an Privatkunden, Großkundengeschäft von Bauträgern, Einzelobjekte, Ein/Mehrfamilienhäuser usw.)?
- **Vielfältigkeit**
Wieviele Optionen sind vorhanden? Z.B. Notebookanschluß, Computertelefonie, Scanner, Farbbildeinbindung in Exposés.
- **Wiedervorlage**
Sehr wichtige Funktion. Ist beim Anschalten sofort die Wiedervorlage auf dem Schirm oder muß sie erst durch Knopfdruck hervorgeholt werden?
- **Kompatibilität**
Wieviel Standardsoftware wird unterstützt? Nachteil: Eigene Textverarbeitung statt MS Office-Anbindung.

■ -Burghart Houben/hdr-

Preis ohne MwSt. pro Arbeitsplatz in DM			Referenzen		Gesamtnote
1	2	3	Firmen	Installationen	
1.590,-	1.400,-	0	Demos GmbH Ritter GmbH Eiglmeier	800	3,29
895,-	447,-	447,-	Keine Angaben	5	4,14
1.900,-	1.500,-	1.200,-	Benzko BV-Immob.	1000	3,71
4.590,-	3.180,-	1.390,-	Eureal DB-Immob.	500	3,14
8.165,- 2.950,-	2.654,- 350,-	2.654,- 350,-	RWF AG KSG	600	4,00
zugl. 60,- mtl	zugl. 10,- mtl	zugl. 10,- mtl	Sparda-Bank Openheim Sun-Life	1000	3,71
2.400,-	1.200,-	1.200,-	Rohrer	>600	2,00
3.960,-	1.788,-	600,-	Siemens-Immobilien	1400	3,29
2.499,-	3.091,-	1.200,-	Keine Angaben	Keine Angaben	3,71
3.298,-	2.638,-	2.638,-	Rohrer Gerschlaier	4000	1,86
5.400,- 7.000,-	1.800,- 3.000,-	1.800,- 3.000,-	Sparkasse Dr. Lübke Schwäbisch H. Volksbank	4700 >1000	3,57 3,00
5.990,-	1.500,-	1.500,-	Terkom	1500	2,29
2.500,-	1.500,-	900,-	Angermann	200	3,00
2.300,-	2.300,-	2.300,-	Deutsche Bank Müller Intern.	220	4,00



STUTTGART KEMNAT

Ihr individuelles
MIETANGEBOT

Gewerberäume für:
Ausstellung, Forschung,
Entwicklung, Ausbildung,
Schulung und Verwaltung
von 410 bis 2 650 qm

- Arbeiten und leben im Grünen mit Blick auf Wiesen und Felder
- Kreativität entfalten; Kräfte freisetzen
- Sich wohlfühlen
- Begeistert arbeiten
- Umgeben von namhaften, erfolgreichen Firmen
- Nutzen auch Sie diese optimalen Standortvorteile und informieren Sie sich sofort beim beauftragten Berater

wolfgang sartorius
VDM know-how in Immobilien



In einer Vorort-Lage erreichen Sie zu Fuß den Botanischen Garten der Universität Hohenheim und das zukünftige Gartenschaugebäude

Fax 0711/88 15 47 • ☎ 0711/9 88 93 10 • Gesamtangebot: www.stuttgart-immo.de