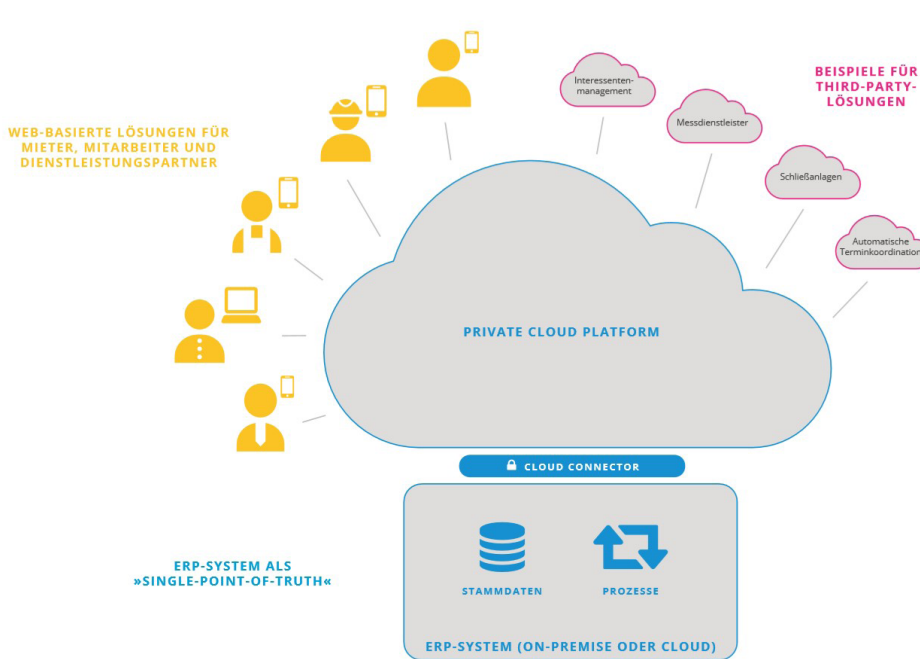


Fortschritt gesichert: Datentresor mit Landungsbrücken

In der Immobilienwirtschaft verlaufen viele Arbeitsschritte digitalisiert. Die Unternehmenstechnologie soll Daten sicher schützen, muss aber flexibel genug sein, um immer neue Bedingungen zu bewältigen. Wie lässt sich der Datenschutz mit Freiraum für Innovation vereinbaren?



Sinnvoll ist ein elastisches IT-Fundament, bestehend aus dem streng gehüteten ERP-System als zentraler Datenquelle und einer für ausgewählte Anbieter offenen digitalen Plattform, die Brücken zu attraktiven Anwendungen schlägt. Grafik: Datatrain

Eine zuverlässige IT und die Digitalisierung großer Teile von Berufs- und Privatleben erweisen sich gerade als Segen. Plötzlich sehen wir uns einer unbekannteren und unsicheren Situation gegenüber, die alle essenziell trifft. Jeder sucht und findet immer neue Wege, damit umzugehen.

Der digitale Wandel hat das im Ansatz vorweggenommen. Auch hier nehmen Veränderungen mit ungeheurer Schnelligkeit Fahrt auf. Unternehmens- und IT-Strategen müssen sich stetig fragen: Wie lässt sich die Digitalisierung auf Basis dieser komplexen und zugleich veränderlichen Matrix klug fortführen? Wie bleibt dabei die künftige, aber auch die bisherige Unternehmenslaufbahn im Auge? Notwendig ist eine fortwährende Neubewertung, die immer neue Akteure einschließt.

Selbstständig schwimmt vorn

Hochspezialisierte Apps oder Frontend-Produkte sollen Mitarbeitern und Partnern, aber auch Mietern und Interessenten mehr Autonomie verleihen. Schon jetzt lassen sich die umfassenden und immer komplexer werdenden Leistungen von Immobilienunternehmen nur noch meistern, wenn Standardabläufe und Routineaufgaben automatisiert werden.

Mit einer Mieter- oder Interessenten-App übernehmen die Kunden von Wohnungsunternehmen bestimmte Teilprozesse der Arbeit sogar selbst. Auch weitere Apps, wie der schlüssellose Türzugang oder die messengerbasierte Mieterkommunikation, rücken in den Fokus der Aufmerksamkeit. Die Zahl der am Markt aktiven Anbieter steigt schnell an, die Verfügbarkeit attraktiver Anwendungen nimmt zu.

Roman Riebow, Leiter IT der Gewobag Wohnungsbau-Aktiengesellschaft Berlin, setzt bei der Auswahl

folgende Kriterien an: „Relevant ist, was für den Kunden und uns Mehrwert erzeugt, erreichbar und er-schwinglich ist. So lassen sich Produkte und Services erzeugen, die Mehrwert für alle schaffen.“ Im Zentrum stehe immer das Kerngeschäft oder dessen Erweiterung.

Schotten dicht vor Datenschutz

All diese Anwendungen benötigen Zugriff auf sensible Daten. Dazu gehören die Kontaktdaten der Kunden, genau wie Türcodes oder technische Betriebsdaten. Diese sind üblicherweise im unternehmenseigenen ERP-System gesichert, dem zentralen Datenpool mit hohem Datenschutz. Ziehen Immobilienunternehmen eine Erweiterung durch moderne Softwareprodukte in Betracht, sind sie in der Regel gewillt, ihre ERP-Welt zu öffnen. Denn eine doppelte Datenhaltung ginge mit zu vielen Fehlern und Sicherheitsrisiken einher. Nichtsdestotrotz soll der durchs System garantierte Datenschutz bestehen bleiben.

Viele Wohnungsunternehmen haben in ihr ERP-System viel Kapital investiert und sind überdies vertraglich und mental an einen ERP-Partner gebunden. Die Anbieter sehen eine Anbindung externer Software kaum vor, was ihnen viel Kritik einbringt. Aus der doppelten Falle kann man sich jedoch befreien, ohne vom eingeschlagenen Weg abzuweichen: Via digitaler Integrationsplattform lassen sich die Anwendungen von Dritt-anbietern problemlos integrieren.

Auserwählte dürfen andocken

Eine solche Integrationsplattform liegt zwischen ERP- und Außenwelt und kann beide Welten sicher zusammenbringen, indem sie ausgewählten Anbietern Zutritt gewährt. Sinnvoll sind eigene Plattforminstanzen, über die der Kunde Entscheidungsbefugnis hat. So kann er steuern, wer zugreifen darf und wer nicht. Für große Unternehmen, die SAP ERP für ihre Kerngeschäftsprozesse nutzen, empfiehlt sich die SAP Cloud Platform.

Jörn Beckmann ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Datatrain GmbH, die Wohnungsunternehmen als Digitalisierungspartner begleitet. Er hat die Gewobag bei der Integration von Drittanbietern via SAP Cloud Platform unterstützt. „Die digitale Plattform bietet professionelle Services, um externe Software über offene und stabile Programmierschnittstellen zu integrieren“, erläutert er. „Datatrain hat speziell für diese Zwecke den API-Hub entwickelt, eine Art Schnittstellen-Drehkreuz, das auf Basis eines Plattform-Services einfache Brücken in ERP-Systeme ermöglicht.“

Benötigt ein autorisierter Drittanbieter personenbezogene Daten, greift er per API-Call und starke Authentifizierungsmechanismen transient auf die Daten zu. Außerhalb des eigenen Datentresors werden keine personenbezogenen Daten vorgehalten. Derart bleibt das ERP-System als zuverlässige Single Source of Truth, als einzige Lieferquelle für sensible Daten, erhalten.

„Dies kommt in nahezu allen Projekten mit externen Partnern zum Einsatz, beispielsweise im Kerngeschäft für Sanierung und Reparatur oder bei potenziellen Partnern für Zusatzservices wie Mobilitätsanbietern“, meint Roman Riebow von der Gewobag. „Diese verfügen über Fahrzeuge, wir über Ladestationen und Parkplätze. Damit können wir unsere Angebote erweitern.“

Unter falscher Flagge

Leider wird der Begriff digitale Plattform oft interessengesteuert vereinnahmt: Einige große IT-Unternehmen bieten ihre Produkte auf einem digitalen Marktplatz an, der ihnen selbst gehört und ausschließlich eigenen Marktständen Platz gewährt. Das hat mit Offenheit gegenüber selbst gewählten Drittanbietern und Vorbereitung auf künftige Innovationen nichts zu tun.

Für Mieter-Apps beispielsweise sind sehr viele Funktionalitäten und damit auch Kompetenzen erforderlich, die ein Unternehmen allein kaum aufbringen kann. Stellt also ein Content-Anbieter selbst die Plattform, sollten die Alarmglocken schrillen. Hier darf man mit Freiheitsverlust rechnen.

Fazit

Eine unsichere Situation mit vielen Unbekannten – die Zukunft ganz allgemein – lässt sich gut bewältigen, wenn gewohnte Strukturen verfügbar bleiben. Mit einer flexiblen IT-Landschaft, die aus dem bewährten, streng gehüteten ERP-System als zentraler Datenquelle einerseits und einer für attraktive Anbieter offenen digitalen Plattform andererseits besteht, sorgt man gut vor. Derart können Immobilienunternehmen ihren erfolgreichen Weg in Richtung Digitalisierung weitergehen und Pfade für neue Chancen erschließen.

Nadja Hußmann