

Aareon Vorstandschef Harry Thomsen: „Im Kern unseres Geschäfts stehen die Menschen: unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden.“

Dass die Menschen bei Aareon im Mittelpunkt stehen, unterstreicht unter anderem das neu geschaffene Vorstandsressort des Chief People Officer mit Verantwortung für die Mitarbeitenden. Aber auch ansonsten tut sich einiges bei Aareon. Harry Thomsen, seit dem 1. April 2022 neuer Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, erläutert im Gespräch mit Wohnungswirtschaft heute die neuesten Entwicklungen.



Harry Thomsen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, im Gespräch im Kristof und Gerd Warda von Wohnungswirtschaft heute.
Foto: Jochen Tack, Essen)

Aareon steht heute für über 2.000 Mitarbeitende, die für mehr als 7.000 Kunden in 9 Ländern arbeiten. Wo geht die Reise hin?

Harry Thomsen: Stellen wir uns erst mal die Frage: Wo kommen wir her? Unsere Ursprünge liegen insbesondere in der Wohnungswirtschaft. Dies ist auch in allen Ländern, in denen Aareon heute vertreten ist, ein wesentlicher Schwerpunkt. Zudem bieten wir Lösungen für die gewerbliche Immobilienwirtschaft an, wie zum Beispiel in Deutschland, Österreich und in der Schweiz die ERP-Software Aareon RELion. Mit unserem Angebotsportfolio Aareon Smart World, in dem ERP-Software mit integrierten digitalen Lösungen Ende-zu-Ende-Prozesse realisiert, wollen wir weiter organisch wachsen. Neben diesem organischen Wachstum basiert unsere Wachstumsstrategie auf anorganischem Wachstum – sprich über Akquisitionen.

Brand ?

Einbruch

Naturgefahren

Leitungswasser- schäden

Schimmelschäden

**Mehr Sicherheit für
die Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft**



**SCHADEN
PRÄVENTION.DE**

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.

Seit über 30 Jahren ist die AVW Gruppe kompetenter Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft. Mit unserer Tätigkeit in der Initiative wollen wir die fundierten Erkenntnisse der Versicherungswirtschaft in die Branche transferieren und praxisnahe Präventionsmaßnahmen zur Verfügung stellen.

Hierzu befindet sich das Experten-Portal Schadenprävention.de im Aufbau, das fundiertes Fachwissen für technische Entscheider bietet und dem Erfahrungsaustausch untereinander dienen soll.

In Kooperation die Initiatoren

Wir sichern Werte:

AVW Versicherungsmakler GmbH

Hammerbrookstr. 5 | 20097 Hamburg

Tel.: (040) 2 41 97-0 | Fax: (040) 2 41 97-115

E-Mail: service@avw-gruppe.de

www.avw-gruppe.de

Auf welche Weise soll das geschehen?

Harry Thomsen: Grundsätzlich liegen unser Fokus und Anspruch hinsichtlich unserer organischen Weiterentwicklung auf entsprechendem Software-as-a-Service-Wachstum im ERP-Bestands- und Neukunden-Umfeld. Hier ist sicherlich der Umstieg auf die neue Generation unseres führenden ERP-Systems Aareon Wodis Yuneo, wo wir uns mitten im Roll-out befinden, ein wichtiger Faktor für unsere Kunden. Die konsequent kundenzentrierte Entwicklung und Bereitstellung als Software-as-a-Service-Lösung, die unter anderem höchsten Datenschutz und letztendlich kontinuierliche Innovationsicherheit bietet, ermöglicht unseren Kunden somit auch den Fokus auf ihr Kerngeschäft. Neben dem ERP-SaaS-Wachstum spielen im organischen Bereich unsere digitalen Lösungen in Märkten, in denen wir heute mit unseren Kernprodukten schon vertreten sind, eine zentrale Rolle. Mit den integrierten digitalen Lösungen der Aareon Smart World können wir hier eine höhere Durchdringung am Markt erreichen. Die Kunden ergänzen ihre ERP-Software um weitere digitale Lösungen entsprechend ihrer Unternehmensstrategie und bauen so ihr eigenes digitales Ökosystem auf. Im Ergebnis führt das zu einem höheren Umsatz, aber vor allem mit der Digitalisierung gesamter Prozessketten zu weiteren Mehrwerten bei unseren Kunden.

Beim anorganischen Wachstum schauen wir, welche Lösungen zu unserem Portfolio passen. Dadurch profitieren Kunden unserer akquirierten Unternehmen von einem größeren Produktportfolio und unseren Bestandskunden können weitere dedizierte Lösungen entsprechend aktuellen Kunden- und Marktanforderungen zur Verfügung gestellt werden. Generell erschließen wir uns natürlich ergänzend auch neue Marktsegmente – wie im vergangenen Jahr den Markt der kleineren und mittleren Wohnungsunternehmen im Vereinigten Königreich.

Bei unserem Wachstum haben wir darüber hinaus die zunehmenden Herausforderungen der Branche im Blick. Ich denke da nur an den Klimawandel, das Bauen mit neuen Materialien, Nachhaltigkeit, Energieeffizienz, Bezahlbarkeit und vieles mehr. Alles Themen, die sich mit neuen zusätzlichen digitalen Lösungen leichter meistern lassen. So versetzen wir auch unsere Bestandskunden in die Lage, Nutzen und Wertschöpfung aus den gesammelten Daten zu ziehen, wie zum Beispiel mit dem „datenbasierten Instandhaltungsmanagement“. Letztlich wollen wir unsere Kunden so bei ihrem strategischen Immobilienmanagement unterstützen.

Das hört sich nach gezieltem Wachstum an ... deshalb zwei neue Positionen im Vorstand, People und Markt, sowie Veränderungen bei der Geschäftsführung der Aareon Deutschland GmbH?

Harry Thomsen: Genau, beim Chief People Officer handelt es sich um ein neues Vorstandsressort. Das Ressort Markt gab es bereits zuvor. Wir sind ein „People Business“, im Kern unseres Geschäfts stehen die Menschen – unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden. Die Gewinnung von Nachwuchskräften, die wir im Zuge unseres Wachstums benötigen, und die Entwicklung unserer Mitarbeitenden haben oberste Priorität und sind nun Vorstandsaufgabe. Dafür ist Dr. Ernesto Marinelli neu im Vorstand von Aareon. Mit seinen mehr als 20 Jahren Erfahrung in wachstumsstarken Technologieunternehmen wird er wichtige Impulse bei der Entwicklung unserer Mitarbeitenden und unserer Unternehmenskultur setzen. Aber nicht nur das: Alles Wissen, was wir im eigenen Unternehmen haben und stetig als lernende Organisation dazugewinnen, können wir auch zielführend für unsere Kunden einsetzen.

Und Rumyana Trencheva ist seit 1. Juli Chief Market Officer, also Vorstand Markt

Harry Thomsen: Rumyana Trencheva folgt auf Sabine Fischer, die sich in den seit längerem geplanten Ruhestand verabschiedet hat. Zu unseren Wachstumsplänen gehört auch ein weiterer Ausbau unserer Marktposition. Rumyana Trencheva verfügt über umfassende internationale Erfahrung beim Aufbau starker kundenorientierter Vertriebsteams sowie bei der Begleitung von Kunden über den technischen Innovationszyklus hinweg, um entsprechende Mehrwerte entlang der Prozesskette für Kunden zu generieren. Gleichzeitig ist sie auch mit ihrem Vorstandskollegen Dr. André Rasquin in die Geschäftsführung der Aareon Deutschland GmbH eingestiegen.

Sie haben im letzten Jahr 6 Unternehmen zugekauft, die gut zu Aareon passen und Ihren Kunden einen neuen Mehrwert, sprich: Nutzen, bieten können. Und Ende Juni haben Sie eine Mehrheitsbeteiligung, die sich inzwischen auf 96 % beläuft, an der schwedischen Momentum Software Group AB bekanntgegeben

Harry Thomsen: Die Übernahme von Momentum ist ein weiterer Meilenstein in unserer internationalen Wachstumsstrategie und unterstützt unsere Transformation zu einem SaaS-Unternehmen. Momentum verfügt über eine leistungsstarke Software as a Service für das Immobilienmanagement, die neben den Kernprozessen mit der Lösung Momentum Energy zur Energieüberwachung, Energieanalyse von Daten und letztendlich Senkung des Energieverbrauchs von Immobilien beiträgt. Diese wird unser digitales Ökosystem Aareon Smart World weiter ergänzen. Gemeinsam mit Momentum werden wir zu einem starken Partner für die Immobilienwirtschaft in Schweden, Norwegen und Finnland.

Nun müssen wir doch noch zur Diskussion um offene Schnittstellen kommen. GdW-Präsident Gedaschko sprach es bei dem Aareon Kongress in der Zeche Zollverein in Essen an und die Startup-Szene fordert es. Wie gehen Sie damit um?

Harry Thomsen: Nun, das Thema Schnittstelle ist wichtig, aber es ist natürlich nicht ganz einfach. Warum? Lassen Sie mich das ganz klar sagen: Wir stellen hiermit die Basis für einen erweiterten Ende-zu-Ende-Prozess bereit, wodurch Kunden und Partner entlang der Prozessketten ergänzende Mehrwerte erzielen können. Dieser Nutzen kann nur generiert und entfaltet werden, wenn Schnittstellen professionell gemanagt und damit qualitative Standards in den Bereichen Datenschutz, Releasesicherheit etc. aufrechterhalten werden – was letztendlich mit Aufwand und Kosten verbunden ist. Generell ist es sicherlich auch unsere Zielrichtung, rund um unser Portfolio ein entsprechendes Ökosystem zu etablieren und das vorhandene Partnernetzwerk weiter auszubauen. Die Umsetzung wird über die Fortsetzung der entsprechenden Gespräche in den nächsten Monaten von unseren Teams aktiv vorangetrieben werden.

Herr Thomsen, danke für den Einblick in die neuen Entwicklungen bei Aareon