



Lange reis.
(Mogelijk een zeer)
goed einde.

Wanneer de wind de koers bepaalt, eindigt de reis soms toch goed.

T.H. Scheer

G E P U B L I C E E R D : 2 7 F E B R U A R I 2 0 2 6

I.

De eigenaardige positie

“De identiteit van een product wordt niet altijd bepaald door de ontwerpers ervan. Soms beslist de markt – en ontdekken de ontwerpers pas achteraf wat ze hebben gebouwd.”

SAP RE-FX is nooit een mislukt product geweest. Het heeft standgehouden, zich aangepast en is stilletjes onmisbaar gebleven voor een aanzienlijke groep gebruikers. Wat het nooit is gelukt, is met enige overtuiging de vraag te beantwoorden wat het nu eigenlijk is.

Dit is geen toeval van slecht ontwerp. SAP heeft altijd uitgeblonken in lineaire processen – inkoop, productie, verkoop – domeinen waar goederen worden verplaatst, facturen worden geboekt en transacties worden afgesloten. Vastgoed gedraagt zich niet als een industrieel product. Het wordt niet vervaardigd, geconsumeerd en vervangen. Het is een activum dat uit zichzelf waarde genereert – voor onbepaalde tijd, mits goed onderhouden. De onderliggende logica ligt dicht bij die van een bank of een beleggingshuis dan bij wat er op een fabrieksvloer gebeurt.

Dat RE-FX sowieso bestaat, is daarom een prestatie op zich – en een die meer te danken is aan de kwaliteit van de techniek dan aan de duidelijkheid van de opdracht. Het doet zijn werk uitstekend – althans, dat is wat wij als consultants kunnen zeggen, aangezien niemand buiten SAP ooit de programmacode heeft gezien. Het gerucht gaat dat na vijftig jaar ononderbroken dienst een gouden kaart wordt verstuurd met de transactiecode die het onthult. Nog niemand heeft zich hiervoor gekwalificeerd – hoewel sommigen, aan beide kanten van de consultancykloof, er vast bijna zijn.

SAPs eerste vastgoedmodule – Classic RE, geïntroduceerd rond 1990 – had het voordeel van een smalle focus: Duits beheer van residentieel vastgoed. Basishuur, servicekosten, afrekening van bijkomende kosten, één contract per eenheid. De overgang naar RE-FX in het begin van de jaren 2000 verving deze specificiteit door flexibiliteit – het achtervoegsel zegt genoeg. Meerdere eenheden per contract, inhuur als volwaardig scenario, elastisch genoeg voor uiteenlopende juridische regelingen. Maar flexibiliteit is een mogelijkheid, geen richting. De vraag die Classic RE nooit hoefde te stellen – flexibel voor wie? – stond nu open en zou dat nog opmerkelijk lang blijven doen.

SAPs eerste poging tot een antwoord was om RE-FX uit te breiden naar de fysieke realiteit van gebouwen – ruimteboeking, integratie van plattegronden via Visual Enterprise, rudimentair ruimtebeheer. De ruimteboekingsfunctie legde een aanzienlijke afstand af over meerdere releasecycli zonder ooit echt ergens bruikbaar te komen – een Odysseus die zijn Ithaca nooit vond. Dit waren pogingen om een identiteit te vinden door middel van functionele uitbreiding. De uitbreiding leverde er geen op.

Dat deze vraag uiteindelijk niet door SAP maar door de omstandigheden eromheen werd beantwoord, is misschien wel de meest leerzame observatie. Binnen dit patroon is er één opmerkelijke uitzondering. Die verdient een aparte bespreking.

II.

Het identiteitsprobleem

Gespecialiseerde vastgoedsoftware weet doorgaans wat het is. Yardi, de wereldwijde marktleider in vastgoedbeheer, bedient verhuurders – en alles in de architectuur weerspiegelt die unieke focus. Op nationaal niveau is het beeld nog scherper. In Zwitserland bieden gespecialiseerde aanbieders woningbeheer aan met een diepgang die de wettelijk verplichte indexatiemechanismen omvat die de Zwitserse huurrechtwetgeving vereist – processen die in RE-FX vanaf nul moeten worden opgebouwd. Het is een oud probleem in de softwarewereld: stel het product open voor iedereen, en je loopt het risico de thuismarkten te verliezen aan degenen die nooit zijn vertrokken.

Maar dit is slechts de verhuurkant – de bedrijven waarvan het kernproces bestaat uit het bezitten van vastgoed en daar winst uit halen. Aan de andere kant van de vergelijking zitten de ondernemingen – organisaties voor wie vastgoed, na salarissen, vaak de op één na grootste post op de balans is, maar nooit de kernactiviteit. Hetzelfde bedrijf kan productiefaciliteiten bezitten met onbenut verhuurpotentieel, terwijl het tegelijkertijd honderden vestigingen huurt, simpelweg om te kunnen functioneren. Een aanzienlijke blootstelling, aan beide kanten – en een die, gedurende een groot deel van de geschiedenis, op bestuursniveau niet werd onderkend voor wat het vertegenwoordigde. Men zou kunnen opmerken dat deze specifieke blinde vlek niet beperkt bleef tot de klanten.

Twee groepen dus. Vastgoedbedrijven, voor wie verhuur de kernactiviteit is. Ondernemingen, voor wie vastgoed een te beheren kostenpost is. RE-FX kon beide bedienen, in configuraties die zo verschillend waren dat ze nauwelijks op elkaar leken. En een vraag die SAP op geen enkel moment beantwoordde met een bewuste strategische keuze: voor wie is RE-FX eigenlijk bedoeld?

Het antwoord, toen het uiteindelijk kwam, zou niet van SAP komen.

III.

IFRS 16 en de compliance die RE-FX vormde

De International Financial Reporting Standard 16, verplicht vanaf 2019, veranderde de boekhoudkundige verwerking van leaseovereenkomsten op een manier die voor RE-FX transformatief was. Waar operationele leases voorheen werden verantwoord als periodieke kosten in de winst-en-verliesrekening – een maandelijkse uitstroom en weinig meer – vereiste IFRS 16 dat ze op de balans werden geactiveerd: gebruiksrechtactiva, bijbehorende verplichtingen, afschrijvingsschema's. Wat voorheen onzichtbaar was voor beleggers en analisten, werd van de ene op de andere dag zichtbaar.

Voor RE-FX was het gevolg onmiddellijk. Organisaties die zichzelf nooit als vastgoedspelers hadden beschouwd, werden gedwongen zich als zodanig te gedragen. Vlootbeheerders, detailhandelaren, logistieke bedrijven, professionele dienstverleners, productiebedrijven, banken, verzekeraars – ze hadden allemaal plotseling een systeem nodig om leaseverplichtingen op grote schaal te modelleren, te berekenen en te rapporteren. RE-FX, dat al in het SAP-ecosysteem was geïntegreerd, was het beschikbare antwoord.

Dit is het waard om duidelijk te stellen: IFRS 16 heeft RE-FX niet als product gevalideerd. Het heeft het gered als platform. De identiteitsvraag – lease-in of lease-out, vastgoedonderneming of bedrijf, of zelfs een chimaera van beide – werd niet opgelost. Ze werd minder urgent. De compliance-use-case verdrong de strategische, en RE-FX werd voor een aanzienlijk deel van zijn gebruikersbestand een lease-accounting-engine met een grote hoeveelheid ongebruikte functionaliteit die er stilletjes naast stond.

De conclusie is moeilijk te ontkennen: de huidige positie van RE-FX is eerder ontstaan dan bewust gekozen.

IV.

Planon – De juiste beslissing

De aankondiging van SAP in 2023 over een wereldwijd partnerschap met Planon was voor velen in de sector een strategische verrassing. Dat had niet zo moeten zijn.

De onderliggende logica klopt – misschien was het zelfs al lang nodig. Facilitair beheer, ruimteoptimalisatie, onderhoudsworkflows, CAFM, IWMS: dit zijn operationeel intensieve, ruimtelijk gedetailleerde processen die interfaces vereisen die zijn gebouwd voor operators ter plaatse, niet voor backoffice-beheerders. De beslissing om dit uit te besteden aan een specialist in plaats van het intern te blijven ontwikkelen is, op zijn merites beoordeeld, de juiste.

Beide partijen behouden waar ze het beste in zijn: SAP houdt contracten, boekingen, waarderingen en compliance-logica. Planon behoudt de operationele gedetailleerdheid. De inzet is asymmetrisch – en dat is een goede inzet.

De interessantere vraag is wat SAP doet met wat overblijft.

V.

LUM – De diamant in de la

Als de samenwerking met Planon de meest zichtbare recente beslissing van SAP in het RE-FX-landschap vertegenwoordigt, vertegenwoordigt de Land Use Module de meest opvallende niet-beslissing – en, bij nader inzien, de meest ingrijpende.

LUM registreert dat een stuk grond bestaat, wat erop staat en wie er verantwoordelijk voor is. De administratieve geschiedenis wordt bijgehouden tot op het niveau van het Liegenschaftsbestandsverzeichnisfortschreibungsbeleg.

De behoefte waaraan het tegemoetkomt is niet Duits. Het is universeel: wegbeheerders, spoorwegmaatschappijen, nutsbedrijven, telecomoperators, voormalige staatsmonopolies, nationale infrastructuurportefeuilles – op elk continent.

Een modulair, aan elk land aanpasbaar systeem is geen visie. Het is een technische taak. En geen bijzonder grote.

VI.

Wat overblijft

De resterende vraag is of SAP net zo daadkrachtig kan investeren in wat het wel kan, als het heeft gedelegeerd wat het niet kan. Dit is niet hetzelfde vermogen. De eerste is risicobeheer. De tweede is visie.

LUM is geen probleem dat moet worden beheerd. Het is een product dat moet worden gebouwd – modulair, aanpasbaar aan elk land en gericht op een wereldwijde markt waarvoor momenteel geen vergelijkbaar aanbod bestaat binnen enig groot ERP-ecosysteem. De technische inspanning is bescheiden. De potentiële doelgroep is dat niet. De diamant ligt in de la.

Juridische kennisgeving

Dit artikel vormt geen juridisch, fiscaal of beleggingsadvies. De inhoud dient uitsluitend ter algemene informatie en weerspiegelt de persoonlijke professionele inschatting van de auteur. Metaneering S.à r.l. aanvaardt geen aansprakelijkheid voor de juistheid, volledigheid of actualiteit van de verstrekte informatie.

T.H. Scheer

De standpunten in dit artikel zijn uitsluitend die van de auteur. De auteur is niet verbonden aan, in dienst van of formeel geassocieerd met SAP SE. Dit is geen officiële SAP-publicatie. Alle genoemde productnamen zijn handelsmerken van hun respectieve eigenaren.

© Metaneering S.à r.l., Luxemburg. Alle rechten voorbehouden.