

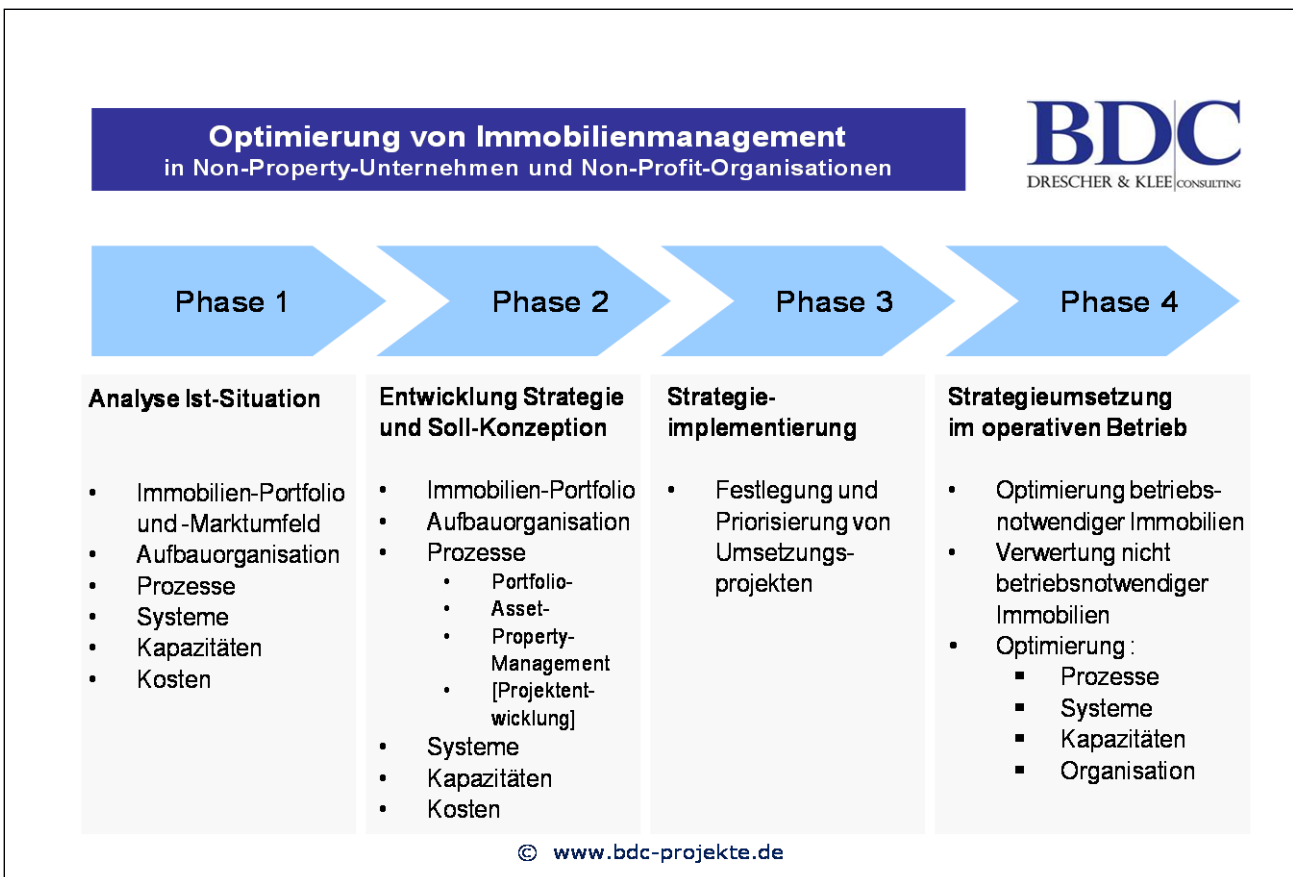
Nach der Krise ist vor der Krise - Optimierung des Immobilienmanagements schafft wirtschaftliche Spielräume

In Zeiten der wirtschaftlichen Erholung ist es für jedes Unternehmen wichtig, sich so aufzustellen, dass es gut durch die nächste Depression gelangen kann. Hierbei sind alle Vermögenswerte und Kostenpositionen auf den Prüfstand zu stellen. Auch bei den Unternehmen und Organisationen, die nicht die Immobilie als Kernkompetenz haben, also den sogenannten Non-Property-Unternehmen und Non-Profit-Organisationen wie Kommunen und Kirchen, kommen dabei den Immobilien und den damit verbundenen immobilienbezogenen Kosten eine besondere Bedeutung zu.

Sind die einzelnen Immobilien betriebsnotwendig?

Einsparungen bis zu 30%

Wie Studien zeigen, können Unternehmensimmobilien einen Anteil von 15% am Gesamtvermögen eines Unternehmens ausmachen. Die immobilienbezogenen Kosten können einen Anteil von 3 bis 10% an den jährlichen Umsatzerlösen ausmachen bzw. sich in einer Größenordnung von 5 bis 15% der jährlichen Gesamtkosten von Unternehmen bewegen. Gleichwohl fehlt häufig das Bewusstsein über die Kostendimensionen, die nicht zuletzt auch fehlender Transparenz geschuldet ist. Und dies obwohl Studien und Erfahrungswerte aus der Praxis zeigen, dass durch effektiven Umgang mit Immobilien bis zu 10% unter Umständen sogar bis 30% der immobilienbezogenen Kosten eingespart werden können. Deshalb ist es auch für Non-Property-Unternehmen und -Organisationen sinnvoll ihr



Lassen sich die Immobilien bilanziell optimieren? Ist die Wertschöpfungstiefe optimiert? Sind die Prozesse effizient? Sind die Service Level Agreement für die Bewirtschaftung optimal? Ist die Kostensituation der einzelnen Immobilien transparent? Nur ein Auszug der gängigen Fragen im Rahmen einer Überprüfung.

Immobilienmanagement zu überprüfen. Voraussetzung für ein erfolgreiches Immobilienmanagement ist eine eindeutige und langfristig formulierte Immobilienstrategie, die sich aus der Unternehmensstrategie ableitet.

Ist – Analyse als Ausgangspunkt

Ausgangspunkt der Überprüfung und Basis für die Strategieformulierung ist die Analyse der Ist-Situation von Immobilienportfolios, der Aufbauorganisation, den Prozessen, den Ressourcen und Systemen.

Neben den Rahmenbedingungen der Unternehmensstrategie dürften bei der Immobilienstrategie Wertsteigerung, Kosteneffizienz und Nutzerzufriedenheit immer zu verfolgende Ziele sein.

Structure follows strategy

Gemäß dem Grundsatz structure follows strategy ist aufbauend auf der Immobilienstrategie das Immobilienmanagement oder neudeutsch das Corporate Real Estate Management im Unternehmen oder im Konzern aufbauorganisatorisch und in Prozessen effizient zu strukturieren. Der eindeutigen Gestaltung der Kernprozesse, wie dem Portfolio-, Asset- und Property-Management und je nach strategischer Ausrichtung der Projektentwicklung, kommt dabei incl. der Schnittstellendefinitionen besondere Bedeutung zu. Weiterhin sind die Systeme den Notwendigkeiten anzupassen und die personellen Kapazitäten qualitativ und quantitativ festzulegen. Erfolgsnotwendig für diesen Prozess



ist die Machtpromotion des Veränderungsprozesses durch die Unternehmensspitze, denn in der Regel wird mit der Überprüfung des Immobilien-

managements der Zentralisierungsgrad von Aufgabenwahrnehmung Veränderungen erfahren.

BDC – Profil

Die Leistungen von BDC erstrecken sich im Rahmen des Immobilienmanagements für Non-Property-Unternehmen und -Organisationen auf folgende Bausteine:

- Analyse der Ist-Situation von Immobilien-Portfolios und -Marktumfeld, Aufbauorganisation, Prozessen, Ressourcen, Systemen und immobilienbezogenen Kosten
- Entwicklung der Immobilienstrategie
- Definition der Soll-Konzeption von Immobilienportfolios, Aufbauorganisation, Prozessen, Systemen, personellen Ressourcen und immobilienbezogenen Kosten
- Unterstützung bei der Implementierung der Soll-Konzeption in Umsetzungsprojekten
- Strategieumsetzung im operativen Betrieb auf Ebene des Portfolios und des Einzelobjektes:
 - Optimierung von betriebsnotwendigen Immobilien
 - Entwicklung von Verwertungsalternativen für nicht betriebsnotwendige Immobilien und
 - Transaktionsbegleitung bei An- und Verkauf von der Strategie über den Prozess eines An-/Verkaufsverfahrens bis zur Vermittlung von Käufern / Verkäufern.

Zielgruppen:

- Unternehmen mit relevantem Immobilienbesitz
- Kommunen mit Regelungsbedarf in der Liegenschaftsverwaltung
- Öffentliche Immobilien- und Bauverwaltungen
- Kirchen, Gewerkschaften und andere Verbände mit Immobilienbesitz

Impressum:

Dr. Hans Werner Klee
Centroallee 263a
46047 Oberhausen
Tel. +49 208 30588877
Fax +49 208 30588875
Mobil +49 170 2452017
E-Mail klee@bdc-projekte.de