

Immobiliendienstleistung made in Germany

Corporate Real Estate Management, Real Estate Asset Management, Facility Management, Tenant Representation, Research – der Immobiliendienstleistung und den immobiliennahen Dienstleistungen sind nahezu keine Grenzen gesetzt. Was die Branche bietet, was sie selbst nutzt, was die Immobilien-Unternehmen an externe Spezialisten outsourcen und was sie unternehmensintern zu leisten in der Lage sind – hierzu hat das AIZ-Immobilienmagazin Stimmen und Stimmungen gesammelt.

Alles aus einer Hand

Ralf Hempel, Vorsitzender des Lenkungsausschusses "Facility Management – Die Möglichmacher" bei der GEFMA Deutscher Verband für Facility Management e.V.

In den vergangenen Jahren hat sich die Landschaft der immobiliennahen Dienstleistungen spürbar verändert. Auch in Zukunft wird sich die Branche den Ansprüchen ihrer Auftraggeber weiter anpassen müssen, vor allem im Facility Management. Wir beobachten hier derzeit zwei Trends. Zum einen überlassen immer mehr Firmen – meist technologieaffine Unternehmen wie beispielsweise die Lufthansa oder Siemens, aber auch deutsche Pharma- und Chemieunternehmen – das Facility Management externen Dienstleistern, die die kaufmännische, technische und infrastrukturelle Gebäudebewirtschaftung als Kerngeschäft betreiben. Denn externe spezialisierte Facility Manager erbringen in der Regel kostengünstigere und zugleich bessere Leistungen als interne Abteilungen. Durch das Outsourcing haben die Auftraggeber in der Vergangenheit bis zu 30 Prozent der Kosten eingespart.



Darüber hinaus ist innerhalb der Branche eine anhaltende Konsolidierung festzustellen: Lange wurden beispielsweise die Leistungen von Facility und Property Managern separat beauftragt. Das Property Management agierte dabei häufig als kaufmännische Kontrollinstanz des beauftragten Facility Management-Unternehmens. Die Grenze zwischen beiden Dienstleistungen verläuft jedoch zunehmend fließend, denn immer häufiger werden alle Leistungen an einen einzigen Dienstleister vergeben, der entsprechend die komplette Wertschöpfungskette anbieten muss. Die Zahl solcher Unternehmen, die sich nur auf kaufmännische Leistungen oder einzig auf Facility Management-Services beschränken, wird sinken. Behaupten werden sich hingegen die integrierten Dienstleister, die Gesamtpakete bereitstellen.

Fokus auf den Kunden

Dr. Oscar Kienzle, Vorstandssprecher der IC Immobilien Gruppe

Investoren haben bei der Auslagerung der Immobilienverwaltung die nachvollziehbare Erwartung, dass der Dienstleister den Bestand nach den Vorstellungen des Eigentümers bewirtschaftet und quasi sein Stellvertreter ist. Der Schlüssel zum Erfolg ist also die Kundenorientierung. Das ist leichter gesagt als getan, schließlich befinden sich Property-Manager im harten Wettbewerb. Der Dienstleister ist also gezwungen, Prozesse aus betriebswirtschaftlicher Sicht stark zu optimieren, also zu vereinheitlichen.

Das führt dann dazu, dass sich Kunden an die Prozesse des Dienstleisters anpassen müssen und somit nicht auf die spezifischen Anforderungen des Kunden eingegangen wird. Beispiel Reporting: Kunden möchten selbst bestimmen, wie das Zahlenwerk zu ihren Immobilienbeständen aufbereitet werden soll. Der eine möchte die Instandhaltungskosten ganz oben und zusammengefasst, der andere unten ausgewiesen haben. Dem einen reichen die Betriebskosten als Summe, der andere möchte den Kostenblock detailliert aufgliedert haben.



Selbst mit betriebswirtschaftlich perfekt optimierten Prozessen ist es heutzutage möglich, dennoch auf solche Kundenwünsche im Reporting individuell einzugehen. Voraussetzung ist allerdings eine ganz erhebliche Investition in die IT-Landschaft, die wiederum den mittelständischen Dienstleister wirtschaftlich belasten. Die Investition muss allerdings sein, um beispielsweise ohne jeglichen Programmieraufwand die Reporting-Maske für jeden Kunden individuell aufbereiten zu können oder dem Kunden via Internet jederzeit Zugriff auf sein Reporting zu geben. Auf ein solches IT-System greifen heute noch sehr wenige zurück. Wer es besitzt, kann jedoch seinen Fokus wieder auf den Kunden richten.

Einspareffekte ohne Qualitätseinbußen

Otto Kajetan Weixler, Geschäftsführer der Bilfinger Berger Facility Services GmbH



Die Globalisierung macht auch vor der FM-Branche nicht halt. Weltweit tätige Unternehmen suchen deshalb weltweit agierende FM-Anbieter. Wie in anderen Branchen werden FM-Systemanbieter ihren Kunden an deren jeweilige internationale Standorte folgen. Denn einheitliche Standards bei den FM-Leistungen und im Berichtswesen sind wichtige Voraussetzungen für transparente Kosten und deren nachhaltige Optimierung. Eine gebündelte Vergabe von FM-Dienstleistungen ermöglicht zudem, dass Kostensenkungs- und Wertsteigerungspotenziale auch flächendeckend gehoben werden. Neben diesen Skaleneffekten schaffen einheitliche Qualitätsstandards die Voraussetzung für eine nachhaltige Umsetzung der QHSSE Anforderung vor allem in der Chemie- und Pharmaindustrie.

Deutsche Unternehmen können mittlerweile auf eine Reihe auslandserfahrener und mit entsprechenden Referenzen versehener FM-Dienstleister zurückgreifen. Für FM-Systemdienstleister sind die international operierenden Konzerne ein interessanter Wachstumsmarkt. Die Anzahl der deutschen FM-Anbieter, die über das entsprechende Know-how verfügen, ist jedoch momentan noch überschaubar. Dennoch, die internationale Konkurrenz brauchen diese Anbieter in der Regel nicht mehr zu fürchten. Die deutschen FM-Unternehmen haben in den vergangenen Jahren den Wettbewerbsvorsprung ihrer angelsächsischen Wettbewerber aufgeholt. So könnte FM „made in Germany“ in Zukunft ein internationales Erfolgsmodell werden. Den Nachweis, 25 bis 30 Prozent der Bewirtschaftungskosten ohne Qualitätseinbußen einsparen zu können, haben sie in den vergangenen Jahren im Inland in den unterschiedlichsten Branchen erbracht.

Outsourcing bei kapitalmarktorientierten Immobilienunternehmen

Johannes Nölke, Managing Partner bei optegra:hhkl

Der Trend zum Outsourcing hält an und lässt sich in nahezu allen Wirtschaftszweigen beobachten. Eine besonders deutliche Entwicklung zur Auslagerung von Dienstleistungen zeigt sich bei Immobilienunternehmen, die an den Kapitalmarkt streben oder sich kapitalmarktnah refinanzieren. Der Grund: Die Öffnung zum Kapitalmarkt bringt ein breites Spektrum an zusätzlichen Transparenz- und Publikationspflichten mit sich, die nur die wenigsten Immobilienunternehmen wirtschaftlich sinnvoll selbst erbringen können. Diese Pflichten reichen von der Erstellung von Quartals- und Halbjahresfinanzberichten nach IFRS über die Anfertigung von BaFin-Meldungen bis zur Vorbereitung von Hauptversammlungen und Analystenkonferenzen. Immobilienunternehmen, die sich bislang nicht über den Kapitalmarkt finanzierten, unterschätzen häufig diesen Aufwand.

Dazu ein Beispiel: Ein Immobilienunternehmen, das bislang keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt hatte, bräuchte zwei Vollzeitstellen, um den vom Kapitalmarkt geforderten Leistungsumfang zu erbringen. Da die geforderten Qualifikationsprofile (Wirtschaftsprüfung, Buchhaltung, Planungsrechnung, Steuern etc.) sehr speziell sind, lassen sie sich nicht mit zwei Mitarbeitern abbilden. Das Unternehmen müsste stattdessen mindestens sechs Mitarbeiter einstellen, um alle Qualifikationsprofile abzudecken. Diese sechs Mitarbeiter wären dann jedoch nicht ausgelastet – betriebswirtschaftlich ein Desaster. Besser ist es daher, einen externen Dienstleister mit der Erfüllung der Kapitalmarktanforderungen zu betrauen. Da dieser im Normalfall hoch spezialisiert ist, wird er sogar günstiger sein als die Anstellung von nur zwei Mitarbeitern.

