



IHR DIALOGPARTNER FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE

HEUER DIALOG VERANSTALTUNGEN QUO VADIS NEWSLETTER PRESSE MEIN BENUTZERKONTO

Dialog Aktuell INSIGHT Bestellen

NEWSLETTER DIALOG AKTUELL

AUFTRAGGEBER UND AUFTRAGNEHMER: TRENDS FÜR DIE GESCHÄFTSMODELLE MIT ZUKUNFT

06.09.2013



Dr. Marion Peyinghaus
pom+ International GmbH

Internationale Einflüsse, regulatorische Anforderungen, schrumpfende Margen und neue Wettbewerber erfordern ein Umdenken in der Immobilienwirtschaft. Die künftige Marktsituation eröffnet neue Investitionsmöglichkeiten, zusätzliche Dienstleistungsfelder und neue Produktsegmente. Entscheidend ist, wie die Immobilienwirtschaft auf diesen Wandel reagiert und ihre Geschäftsmodelle intelligent an die geänderten Bedürfnisse anpasst.

Das Competence Centrum Process Management Real Estate (CC PMRE) widmet sich in seiner vierten Marktstudie, dem PMRE Monitor 2013, den Geschäftsmodellen von morgen: Welche Veränderungen sind zu erwarten, welche Einflüsse führen zu Verschiebungen von Leistungsbereichen und welche Chancen bieten sich dadurch für die Unternehmen. Ein wesentliches Element ist dabei die Zusammenarbeit zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern und die Steuerung dieser Leistungsbeziehungen.

Lieferanten werden schärfer bewertet als die eigene Leistungserbringung

Das Thema Steuerung behandelt u.a. die Fragestellung, mit welchen Messgrößen die Leistung eines Unternehmens beurteilt wird. Dabei wird einerseits gefragt, auf welche Messgrößen die Kunden zurückgreifen, und andererseits, wie das Unternehmen selbst seine Lieferanten bewertet. In der Betrachtung der Steuerungsmechanismen fällt zunächst auf, dass die Kriterien gegenüber Lieferanten eindeutig strenger formuliert sind als die Beurteilung der Unternehmen durch die Kunden. Ausnahmslos wird von den eigenen Lieferanten ein höheres Niveau erwartet, als es die Unternehmen hinsichtlich der eigenen Leistung in ihrem Angebot gegenüber ihren Kunden gewährleisten.

Zunehmende Bedeutung von Innovation, Qualität und IT-Systemen als Bewertungskriterien

Aber auch inhaltlich unterscheiden sich die Kriterien: Bei den Kunden sehen sich die Unternehmen heute und auch zukünftig primär unter Kostendruck. Themen wie Kostenreduktionen bzw. Optimierung der Betriebskosten oder Budgeteinhaltung sind aktuell und auch zukünftig Schlüsselkriterien. Bei der Auswahl der Lieferanten kommen auch Themen wie Innovation, Qualität und Leistungsfähigkeit der IT-Systeme zunehmend zum Tragen. Insbesondere die Themen Innovation und IT-systeme spielen mit Wachstumsraten von +14% bzw. +11% in der Zukunft eine wesentliche Rolle (vgl. Abbildung 1). Diese Ergebnisse sind konform mit den aktuellen Entwicklungen im Markt: Derzeit gibt es kaum ein Unternehmen im Immobilienmarkt, welches nicht in seine IT-Systeme investiert.

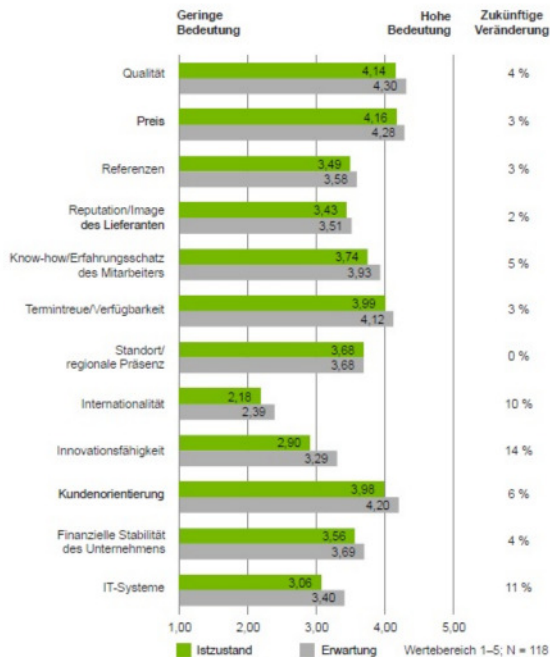


Abbildung 1: Kriterien für die Leistungsvergabe

Strukturiertere Lieferantensteuerung nimmt zu – persönliche Beziehungen sind stabil

Eine wesentliche Veränderung zeichnet sich zudem bei den Methoden der Steuerung ab: Die strukturierten Ansätze, wie der

DOWNLOAD

[Programm \(PDF\)](#)

ZUM THEMA

[7. Deutscher Real Estate Asset Kongress](#)

Einsatz von Audits, Stichprobenkontrollen, Reports und IT-Tools lassen ein klares Wachstum erwarten. Mit Wachstumsraten von +22% bzw. +21% stechen hier insbesondere die Durchführung von Audits und der Einsatz von IT-Tools hervor. Es verwundert daher nicht, dass der Nachweis von Zertifizierungen und die Bereitschaft zur Durchführung von Audits heute oftmals bereits in den Asset und Property Management Verträgen verankert sind. Die Kontrolle der Lieferbeziehungen durch Jour-fixe-Besprechungen oder auf Basis des persönlichen Kontakts wird nicht weiter ausgebaut und bleibt stabil. (vgl. Abbildung 2)

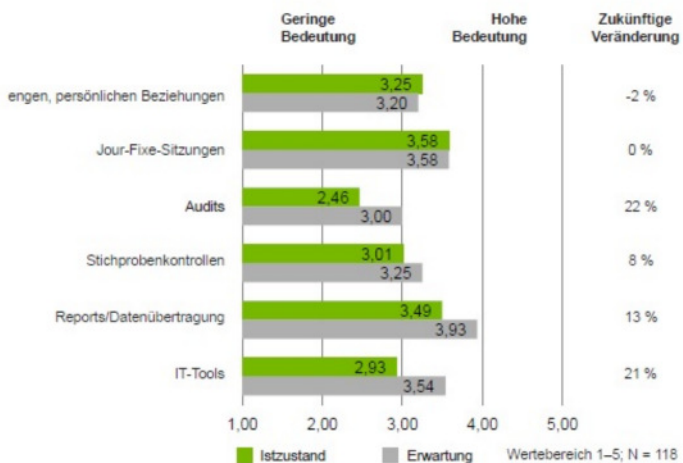


Abbildung 2: Steuerungsinstrumente

Verkürzte Vertragslaufzeiten erhöhen Druck auf IT-Kompetenzen

Die Analyseergebnisse führen klar vor Augen, dass sich die garantierten Mindest-Vertragslaufzeiten verkürzen. Insbesondere Verträge mit geringen garantierten Vertragslaufzeiten mit bis zu 2 Jahren nehmen zu (+10%). Dieses Phänomen zeigt sich bereits seit einigen Jahren und erhöht den Druck, Portfolios oder Objekte schnell zu übernehmen oder zu übergeben, in kurzer Zeit Prozesse aufzubauen und eine Steuerung der Lieferbeziehung zu entwickeln. Allerdings ist Schnelligkeit nicht nur ein Thema, das die Prozesse betrifft. Zentral ist die Frage, mit welchem Tempo neue Objekte in die Systeme integriert werden und wie kurzfristig das geforderte Reporting erzeugt werden kann.

Autor

Dr. Marion Peyinghaus
Geschäftsführerin
[pom+ International GmbH](#)

Jahreskongress

7. Deutscher Real Estate Asset Kongress

Höhere Produktivität, bessere Performance

„Zum Deal kommt man über das Asset Management“, so kann man die aktuell marktgetriebene Erfahrung unter Immobilienkäufern zusammenfassen. Für Investoren wird es immer schwieriger, gute Objekte zu finden. Bei Banken festigt sich die Erkenntnis, dass man auf weit verstreute Objekte im eigenen Portfolio im Grunde nicht eingestellt ist. In beiden Fällen ist der Blick aus dem Asset Management der Deal-Treiber. **MEHR**

Termin: 05.11. - 06.11.2013, Frankfurt am Main

[JETZT ANMELDEN >>](#)

Heuer Dialog informiert Sie wöchentlich über neue Themen, Termine und Trends.

[>> Dialog aktuell Themen und Downloads der letzten Wochen](#)

[>> Dialog aktuell gleich bestellen!](#)

[Seitenanfang](#) [Seite bearbeiten](#) [Seite drucken](#)



[E-Mail](#) | [AGB](#) | [Datenschutz](#) | [Impressum](#) | [Veranstaltungen](#) | [Newsletter](#) | [YouTube-Channel](#)

Für den Inhalt von verlinkten Angeboten, die nicht von der Heuer Dialog GmbH stammen, wird keine Verantwortung und Haftung übernommen.

© Copyright 2003 - 2013: Heuer Dialog GmbH