



Status & aktuelle Trends im Immobilien- und Facility Management

Marktstudie

2010



Impressum

Autoren DI (FH) Georg Stadlhofer, MSc, Head of Consulting
Dipl.-Kffr. Kerstin Fraenkler, Marketing & PR

Herausgeber Reality Consult GmbH
Unternehmensberatung für Immobilien- und Facility Management
Bereich Research
Frankfurt – Wien

Wilhelm-Leuschner-Strasse 79 Palais Carl Ludwig
60329 Frankfurt am Main Favoritenstraße 7, 1040 Wien

Geschäftsführung Mag. Peter Prischl

Telefon +43 (1) 512 23 23-500

E-Mail peter.prischl@realityconsult.com

Copyright 2010 Reality Consult GmbH

Inhaltsverzeichnis

1	EDITORIAL.....	1
2	EXECUTIVE SUMMARY.....	2
3	STRATEGIE – AUSRICHTUNG & ZIELE.....	3
4	ORGANISATION – STRUKTUR & OUTSOURCING.....	6
5	CONTROLLING – STEUERUNG & KENNZAHLEN.....	9
6	DIENSTLEISTUNGSMANAGEMENT – SCHNITTSTELLEN & PARTNERSCHAFTEN.....	10
7	IT – SYSTEME & TOOLS	13

1 Editorial

Die aktuelle Marktstudie der internationalen Unternehmensberatung Reality Consult zeigt Trends im Immobilien- und Facility Management auf und bietet ein Stimmungsbild dieses Wirtschaftszweigs. Die Studie umfasst fünf Themenblöcke: Strategie, Organisation, Controlling, Dienstleistungsmanagement und IT. Sie wurde Anfang 2010 als Online-Befragung in Deutschland und Österreich durchgeführt. Rund 380 ManagerInnen aus dem Immobilien- und Facility Management haben teilgenommen. Die hohe Teilnehmerzahl und das Know-how dieser Brancheninsider haben zum Erfolg der Analyse beigetragen, deren Ergebnisse auch in die Marktanalyse des GEFMA Arbeitskreises „Asset Management“ einfließen.

In dieser Zusammenfassung wird auf die Einschätzungen und Angaben der Branchenexperten ausführlich eingegangen. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der betrieblichen Bedeutung des Immobilien- und Facility Managements und auf der Reife der zugehörigen Organisationseinheiten. Keinesfalls erhebt die Studie den Anspruch auf Vollständigkeit, vielmehr zeigt sie aktuelle Herausforderungen, Entwicklungstrends und Ausblicke im Jahr 2010 auf.

Wie die Entscheidungsträger der Branche diese Fragen in Bezug auf Strategie, Organisation, Controlling, Dienstleistungsmanagement und IT aktuell beantworten erfahren Sie auf den nachfolgenden Seiten. Wir von Reality Consult freuen uns, Ihnen diesen Mehrwert bereitstellen zu können und stehen Ihnen jederzeit für Feedback und Fragen zur Verfügung.

Mag. Peter Prischl
Geschäftsführer
Reality Consult GmbH

Reality Consult ist eine internationale Unternehmensberatung für Immobilien- u. Facility Management. Kompetenzschwerpunkte sind Strategie, Organisation, Controlling und IT (CAFM). Standorte sind Frankfurt und Wien. Im Jahr 2009 erwirtschaftete das Unternehmen mit 35 MitarbeiterInnen einen Umsatz von 4,0 Mio. Euro. Weitere Informationen auf www.realityconsult.com

2 Executive Summary

- **Immobilien- und Facility Management ist erwachsen geworden**
Definierte Organisationseinheiten, schriftlich formulierte Ziele, zunehmende Zentralisierung, funktionierende Dienstleistersteuerung: Wesentliche Schritte im Reifegrad des Immobilien- und Facility Management sind erreicht – es verbleibt allerdings die Professionalisierung der internen Organisation!
- **Das Thema Nachhaltigkeit ist angekommen**
Das Schlagwort der letzten Jahre ist nun endgültig Teil der konkreten Zielsetzungen und Arbeitspläne der Entscheidungsträger für 2010!
- **Die Outsourcing-Welle ist vorüber**
Nur wenige Unternehmen wollen weitere Bereiche abgeben, und ähnlich wenige beabsichtigen verstärktes Insourcing.
- **Differenziertes Controlling ist in**
Entscheidungsträger fokussieren sich auf wenige Kennzahlen berücksichtigen dabei aber sowohl Eigentümer- als auch Nutzer- und Dienstleisterspekte!
- **Strategische Dienstleister-Partnerschaften sind (noch) out**
Der Markt für Facility Management Dienstleistungen ist von hohem Preisdruck geprägt, starke strategische Partnerschaften sind noch kein etabliertes Konzept. Trotzdem sehen knapp ein Drittel der Unternehmen ihre Dienstleister stärker als bisher als strategische Partner – vor allem regional setzen Unternehmen vermehrt auf integrierte Komplettanbieter!
- **IT-Systeme sind noch nicht und nicht mehr effektiv**
IT-Tools im Immobilien- und Facility Management sind zum Großteil nur mittelmäßig bis wenig effizient. Die implementierten IT-Lösungen können die schnelle Entwicklung der Immobilien- und Facility Management Organisationen, deren Kunden und Auftraggeber nicht unterstützen!



3 Strategie – Ausrichtung & Ziele

Der Entwicklungsstand des Immobilien- und Facility Management wird in Deutschland oft als wenig fortschrittlich wahrgenommen, vor allem im Vergleich mit angelsächsischen Märkten und Unternehmen. Dies kann durch die vorliegende Marktstudie nur teilweise bestätigt werden. Zwar zählt die Professionalisierung des internen Managements neben den Themen Nachhaltigkeit und der krisenbedingten Anpassung von Leistungen und Leistungsqualitäten zu den wichtigsten Punkten für 2010, doch für 66% der befragten Entscheider ist mit der Formulierung von schriftlichen Zielen ein wesentlicher organisatorischer Professionalisierungsschritt bereits erfüllt.

Im Gegensatz dazu trifft bei der Einschätzung der strategischen Hebel des Immobilien- und Facility Managements die landläufige Meinung sehr wohl zu: Mehr als 85% der Befragten sehen den größten Beitrag des Immobilien- und Facility Managements in der Professionalisierung des Kostenmanagements – ein im internationalen Vergleich deutlich eingeschränkter Fokus. Diese Erkenntnis deckt sich auch mit anderen Untersuchungen der deutschen Immobilien- und Facility Management Landschaft.

Gibt es in Ihrem Unternehmen schriftlich definierte Ziele für das Immobilien- und Facility Management?

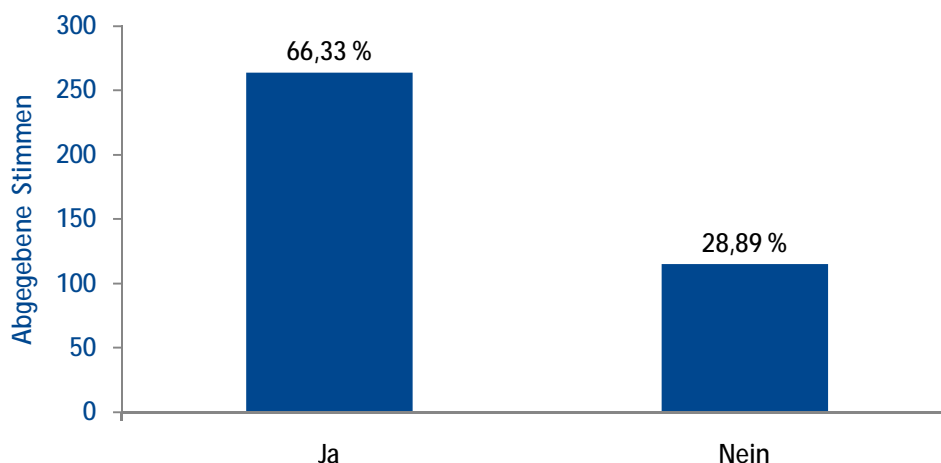


Abb. 1: Schriftlich definierte Ziele für das IFM



Als wesentlicher Faktor zur Professionalisierung einer Unternehmensfunktion gelten schriftlich definierte Ziele. Etwa 66% der befragten Unternehmen haben bereits ihre Ziele für das Immobilien- und Facility Management schriftlich fixiert. Dies ist ein Indikator dafür, dass der Großteil der Branche bereits ein hohes Professionalisierungsniveau erreicht hat oder zumindest auf einem vielversprechenden Weg ist. Ein Professionalisierungsbeitrag ist schließlich erst dann gewährleistet, wenn die Zieldefinition zur richtigen Ausrichtung des Unternehmens(-bereichs) beiträgt und nicht nur „pro forma“ existiert.

Sehen Sie das Immobilien- und Facility Management als Hebel für Umsatzsteigerungen, Produktivität oder für das Kostenmanagement?

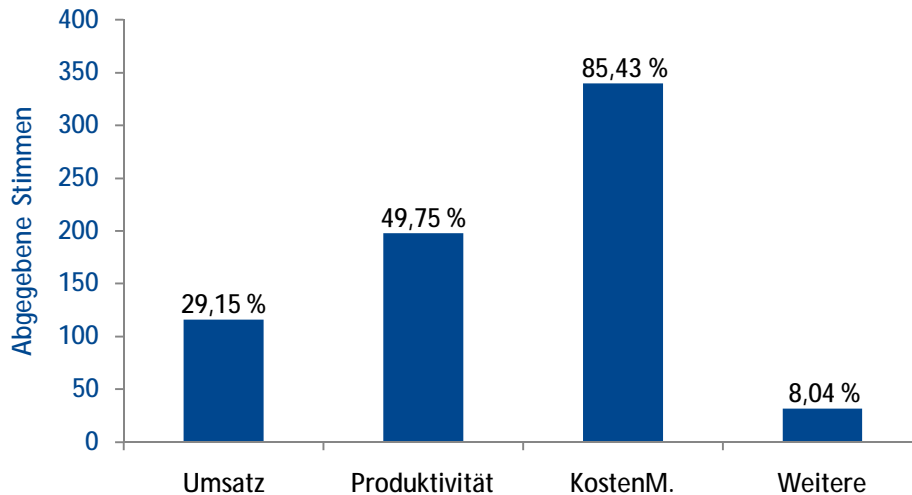


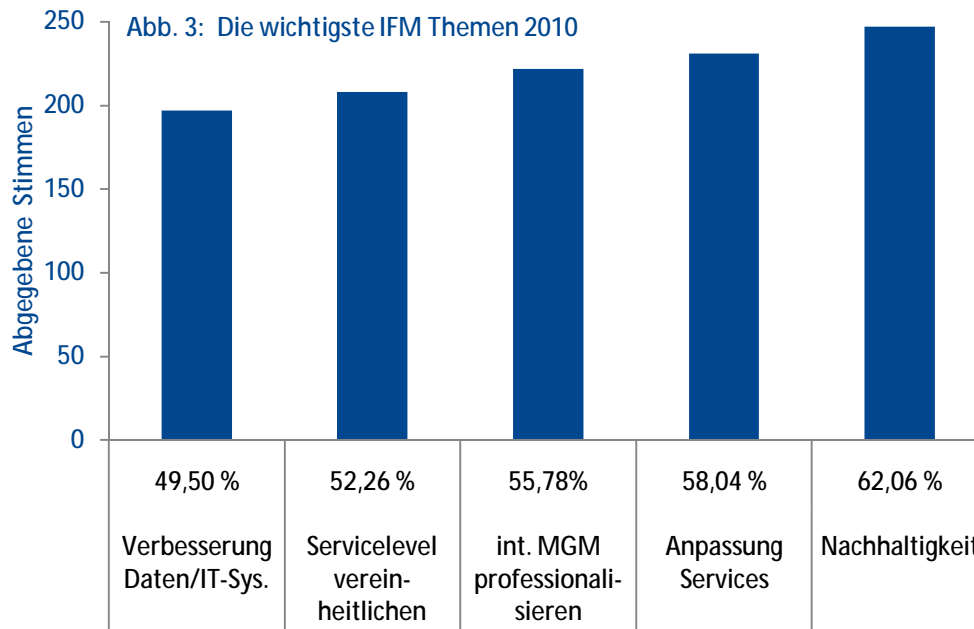
Abb. 2: IFM als Hebel für Umsatzst., Produktivität, Kostenm.



Mit klarem Abstand wird Kostenmanagement als der entscheidendste Beitrag des Immobilien- und Facility Managements gesehen. (Mehrfachnennungen waren bei dieser Fragestellung möglich.) Dieses Ergebnis deckt sich mit wesentlichen anderen Branchenstudien und bestätigt, dass effektives Kostenmanagement häufig als wichtigster Wertbeitrag des Immobilien- und Facility Managements für Unternehmen wahrgenommen wird. Die Steigerung der Produktivität wird noch vor dem direkten Einfluss auf den Unternehmensumsatz als zweitwichtigste Zielsetzung gesehen.

Die Befragten nennen kaum weitere Potenziale des Immobilien- und Facility Managements, was in Anbetracht vergleichbarer internationaler Untersuchungen bemerkenswert scheint, da hier üblicherweise zu den genannten Faktoren noch Wertsteigerung, Risikomanagement, höhere Flexibilität und Einfluss auf die Unternehmenskultur genannt werden. Dies zeigt, dass Immobilien zu allererst immer noch als Kostenverursacher und nicht als entscheidende Faktoren in der Wertschöpfung gesehen werden.

Welches sind 2010 für Sie die wichtigsten Immobilien- und Facility Management Themen?



Für die strategische Ausrichtung im Jahr 2010 sieht der Markt das Thema Nachhaltigkeit an erster Stelle. Das zeigt unerwartet und mehr als deutlich, dass das Schlagwort der letzten Jahre nun endgültig in den konkreten Zielsetzungen und Arbeitsplänen der Entscheidungsträger der Branche angekommen ist. Dennoch bleiben Zweifel, ob diese Ziele auch unter Kostendruck umgesetzt werden. (Mehrfachnennungen waren bei dieser Fragestellung möglich.)

Nicht nur krisenbedingt ist nach wie vor das Anpassen von Servicelevels ein wichtiges Thema, wenn auch nicht mehr an erster Stelle. Zwar werden Leistungen immer noch aus Kostengründen zurückgefahren, einen permanenten Prozess der Anpassung an sich verändernde Anforderungen des Kerngeschäfts wird es jedoch immer geben müssen. Damit bestätigen die Befragten die These, dass das größte Potenzial zur Optimierung von Kosten nicht im konsequenten Outsourcing, der Reduktion von Leistungen oder dem Nachverhandeln von Preisen, sondern in der anforderungsgerechten Definition von (möglichst unternehmensweit einheitlichen) Service Levels vermutet wird.

Als knapp darauf folgendes drittes Thema ist die weitere Professionalisierung des internen Managements nach wie vor in aller Munde. Auch hier hat sich das Bewusstsein nun endgültig durchgesetzt, dass ein schlichtes Umbenennen von Unternehmensfunktionen noch keinen konkreten Erfolgsbeitrag liefert. Nur mit den passenden Managementkonzepten können die erhofften Optimierungspotenziale auch tatsächlich gehoben werden.

Wesentliche weitere Themen für 2010 sind das bereits oben genannte Vereinheitlichen von Servicelevels und die Verbesserung von Daten und IT-Systemen. Ersteres gewinnt vor allem durch die weiter voranschreitende funktionale Zentralisierung und betriebliche Internationalisierung an Bedeutung. Erst durch eine zentrale Definition und Steuerung von Dienstleistungen können vorhandene Optimierungspotenziale entsprechend identifiziert und umgesetzt werden. Die Verbesserung von Daten und IT-Systemen ist und bleibt einer der wesentlichen „Dauerbrenner“ des Immobilien- und Facility Managements, denn die Kleinteiligkeit und Vielfalt der Daten kann schlichtweg nur mit einem vergleichsweise hohen Aufwand und professionellen IT-Systemen bewältigt werden.

4 Organisation – Struktur und Outsourcing

Schon sehr früh wurde erkannt, dass neben den schriftlichen Zielen auch die Ausformung einer eigenständigen Organisationseinheit ein unerlässlicher Schritt zur professionellen Abwicklung von Immobilien- und Facility Management Aufgaben ist. Hier kann sogar noch klarer als bei den schriftlich festgehaltenen Zielen der weitgehend abgeschlossene Professionalisierungsgrad der Branche festgestellt werden. 85% der befragten Entscheider haben eine definierte Organisationseinheit.

Auch die Tendenzen bei der Ausgliederung von Unternehmensbereichen sprechen eine klare Sprache und bestätigen, dass die Outsourcingwelle vorüber ist. In 2010 weicht der – geringe – Anteil der Unternehmen, die weitere Bereiche abgeben wollen, kaum mehr von dem Anteil ab, der wieder verstärkt auf Insourcing setzt. Die überwiegende Mehrheit wird den Auslagerungsgrad jedoch unverändert lassen, womit auch einer der wesentlichsten Treiber für Organisationsveränderungen deutlich schwächer ins Gewicht fällt als noch in 2009.

Gibt es in Ihrem Unternehmen eine definierte Organisationseinheit für Immobilien- und Facility Management?

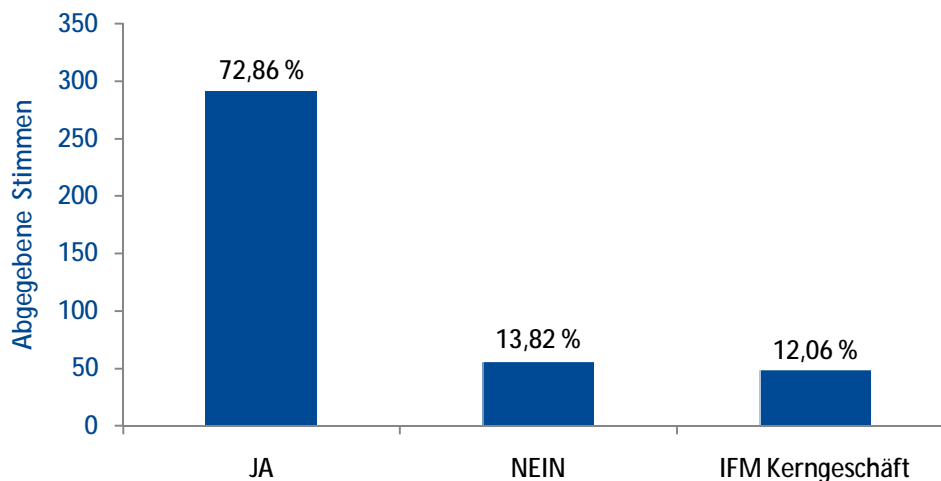


Abb. 4: Definierte IFM-Organisationseinheiten



85% der befragten Entscheider haben in Ihren Unternehmen eine definierte Organisationseinheit für Immobilien- und Facility Management. Davon bezeichnen 12% das Immobilien- und Facility Management als Ihr Kerngeschäft, womit automatisch eine definierte Organisationseinheit einhergeht. Trotzdem: In immerhin noch knapp 14% gibt es keine explizit ausgewiesene Immobilien- und Facility Management Organisationseinheit. Unter diese 14% fallen allerdings auch jene Firmen, die zwar Immobilien- und Facility Management explizit betreiben aber aufgrund ihrer Größe oder anderen Überlegungen keine eigenständige Immobilien- und Facility Management Abteilung haben.

Welche Tätigkeiten wollen Sie 2010 zusätzlich oder verstärkt outsourcen?

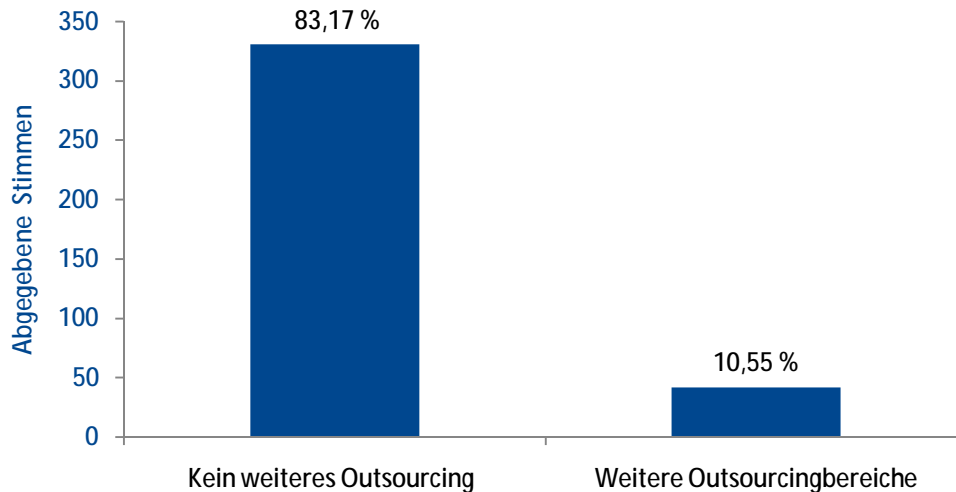


Abb. 5: Geplantes Outsourcing von Tätigkeiten



Die Frage nach weiteren Outsourcing-Plänen von Immobilien- und Facility Management bezogenen Tätigkeiten wird sehr einheitlich beantwortet: 83% der Befragten sehen hierfür 2010 keinen weiteren Handlungsbedarf. Zudem lässt sich auch bei der im Anschluss gestellten, offenen Frage an jene Immobilien- und Facility ManagerInnen, die weitere Outsourcingbereiche sehen, kein eindeutiger Trend zu einzelnen Tätigkeiten herauszulesen. Grundsätzlich bestätigt sich jedoch die Tendenz zur Auslagerung von infrastrukturellen Gebäudedienstleistungen.

Bei der Gegenfrage nach den geplanten Insourcing-Aktivitäten für 2010 verstärkt sich der Trend zunächst keine entscheidenden Handlungen zu tätigen. Mit jeweils deutlich über 80% sprechen sich die Unternehmen dafür aus, ihr Betätigungsfeld in Bezug auf Immobilien- und Facility Management Services in diesem Jahr unberührt zu lassen und weder Teile auszulagern, noch weitere Bereiche in das Unternehmen zu integrieren.

Sind Ihre Organisationseinheiten, die zum Real Estate Asset Management beitragen, dezentral oder zentral aufgestellt?

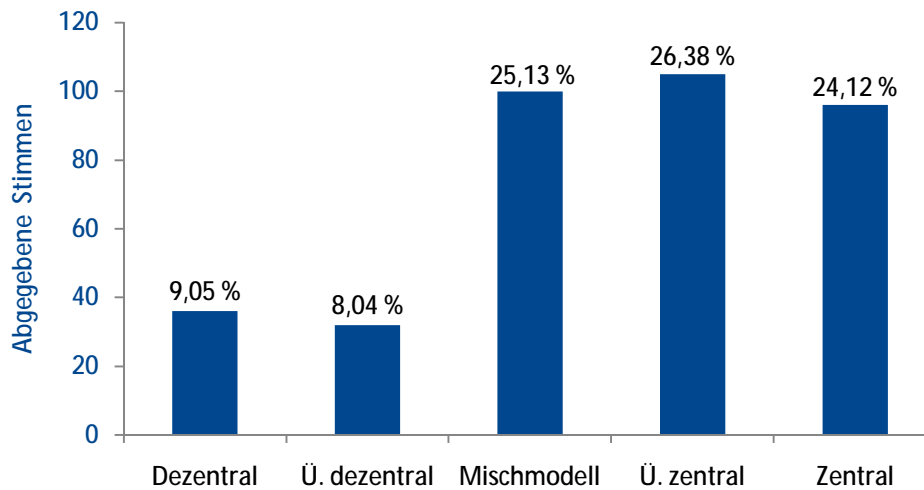


Abb. 6: Aufstellung der Organisationseinheiten



Ein weiteres Thema, das in der Branche derzeit verstärkt Beachtung findet ist der Zentralisierungsgrad des Real Estate Asset Management als Teilbereich des Immobilien- und Facility Managements. Der überwiegende Teil der befragten Unternehmen bevorzugt hierbei eine Bündelung der Kompetenzen, nur einzelne Unternehmen haben diese Organisationseinheit dezentral aufgestellt. Die Tendenz zeigt auch in diesem Bereich klar in Richtung Zentralisierung und ist zudem ein weiteres Indiz der wachsenden Professionalität.

Standards, Know-how durch Spezialisierung und Synergien lassen sich schließlich nur dann effektiv durchsetzen, wenn alle Aktivitäten an einem Ort gebündelt sind. Im Gegenzug können lokale Real Estate Asset Management-Organisationen wirtschaftlicher sein, wenn durch unterschiedliche Faktoren (Labor, Büro, Verkaufsfläche, Produktionsstätte), geographische Lage oder kulturelle Eigenarten nur wenige allgemeingültige Standards möglich oder gewünscht sind.

5 Controlling – Steuerung & Kennzahlen

Der Einsatz von Kennzahlen zur Steuerung der Immobilienperformance ist ein fixer Bestandteil der Immobilien- und Facility Management Organisationen geworden. Professionelles Immobiliencontrolling bildet dabei bereits jetzt sowohl Eigentümersicht als auch Betreiber- und Nutzersicht ab.

Wie viele Kennzahlen verwenden Sie, um die Immobilienperformance Ihrer Objekte zu messen und zu bewerten?

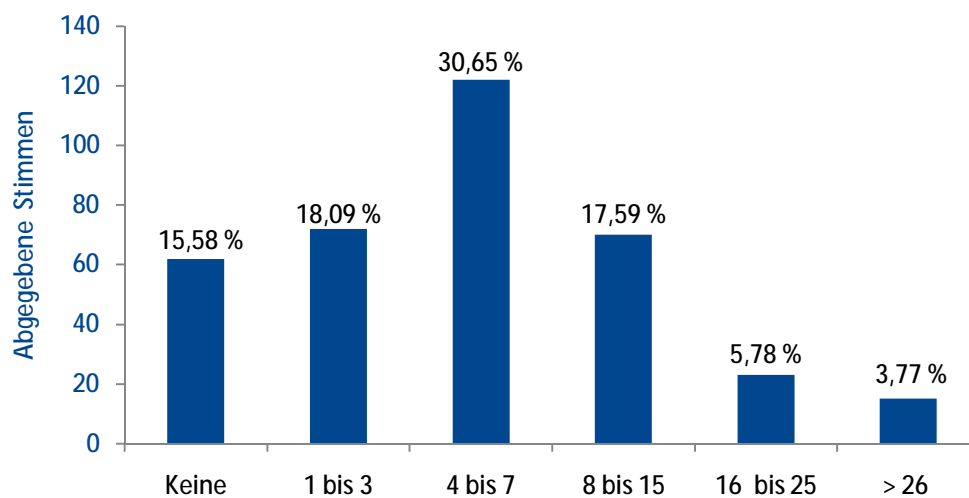


Abb. 7: Kennzahlen zur Messung der Immobilienperformance



Die wesentliche Erkenntnis aus den Antworten ist, dass knapp 16% der Befragten keine Kennzahlen zur Steuerung der Immobilienperformance einsetzen. Die übrigen Unternehmen setzen Kennzahlen mit unterschiedlicher Intensität ein, wobei die meisten Befragten vier bis sieben Kennzahlen zur Performancemessung heranziehen. Weitere rund 18% setzen zwischen acht und fünfzehn Kennzahlen ein, immerhin rund 9% bewerten die Objektperformance sogar basierend auf mehr als sechzehn verschiedenen Kennzahlen. Wie systematisch die Konsolidierung und Interpretation der Kennzahlen zur Ermittlung der Gesamtpformance und der Ableitung von konkreten Maßnahmen erfolgt, lässt sich aus diesem Ergebnis alleine allerdings nicht ermitteln. Dass ca. 70% der Befragten auf weniger als zehn Kennzahlen zurückgreifen gibt allerdings Grund zu der Annahme, dass die Entscheider heute größeren Wert auf wenige, aussagekräftige und handlungsorientierte Kennzahlen, als auf überdimensionierte und praxisferne „Kennzahlentapeten“ legen.

Inwieweit berücksichtigt Ihr Berichtswesen sowohl die Eigentümerinteressen als auch die Dienstleistungsunterstützung?

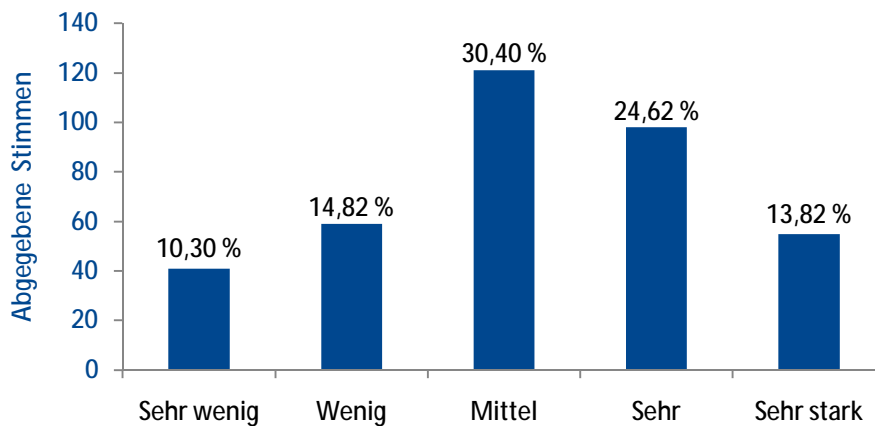


Abb. 8: Ausrichtung des Berichtswesens



Tendenziell berücksichtigt das Berichtswesen der befragten Entscheidungsträger sowohl die Eigentümerinteressen, als auch die Dienstleistungsunterstützung und -steuerung. Nur ¼ der Befragten gibt an entweder eher die eine oder die andere Betrachtungsdimension abzubilden. Diese Tendenz spricht klar für ein bereits sehr ausdifferenziertes Berichtswesen, das alle Stakeholder, des Immobilien- und Facility Managements betrachtet.

6 Dienstleistungsmanagement – Schnittstellen & Partnerschaften

Ein Großteil der Facility Services wird bei den meisten Unternehmen als Folge des bisherigen starken Outsourcings von externen Dienstleistern erbracht. Eine der größten sich daraus ableitende Herausforderung der vergangenen Jahre scheint mittlerweile weitgehend gelöst zu sein: Über 50% der befragten ManagerInnen beschreiben ihre Schnittstellen zu Auftraggebern und Dienstleistern als klar bis vollkommen klar – ein weiteres Indiz für den Professionalisierungsgrad von Auftraggebern als auch Auftragnehmern in der Branche.

Ein anderer propagierter Professionalisierungsschritt scheint jedoch noch nicht in der Branche angekommen zu sein. So sehen nur 1/3 der Unternehmen ihre Dienstleister als explizite strategische Partner bei der Unterstützung des Kerngeschäfts. Dies wird durch die nach wie vor fehlende Praxis an integrierten Leistungskomplettvergaben zusätzlich bestätigt.

Wie klar und eindeutig sind die Schnittstellen zu Ihren Auftraggebern bzw. Dienstleistern?

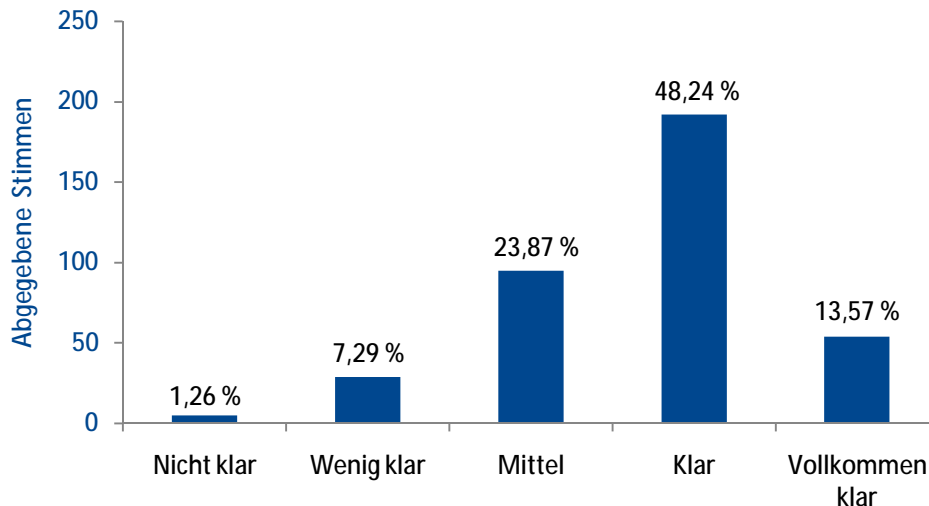


Abb. 9 : Qualität der Schnittstellen zu den Auftraggebern



Inwieweit sehen Sie derzeit Ihre Dienstleister als strategische Partner?

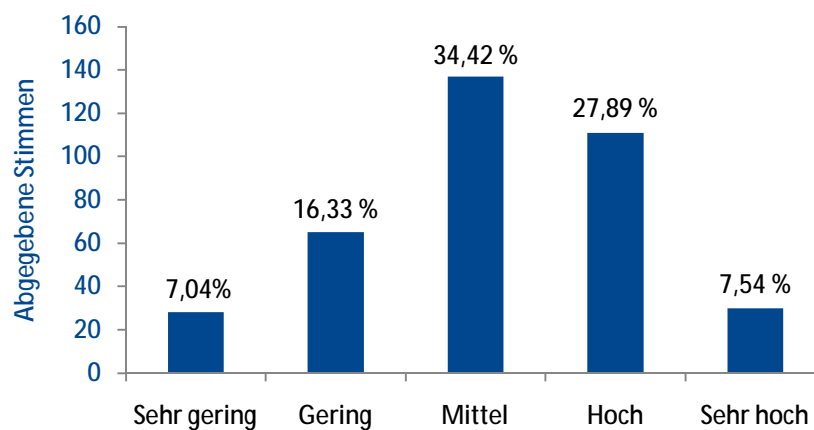


Abb. 10: Dienstleister als strategische Partner

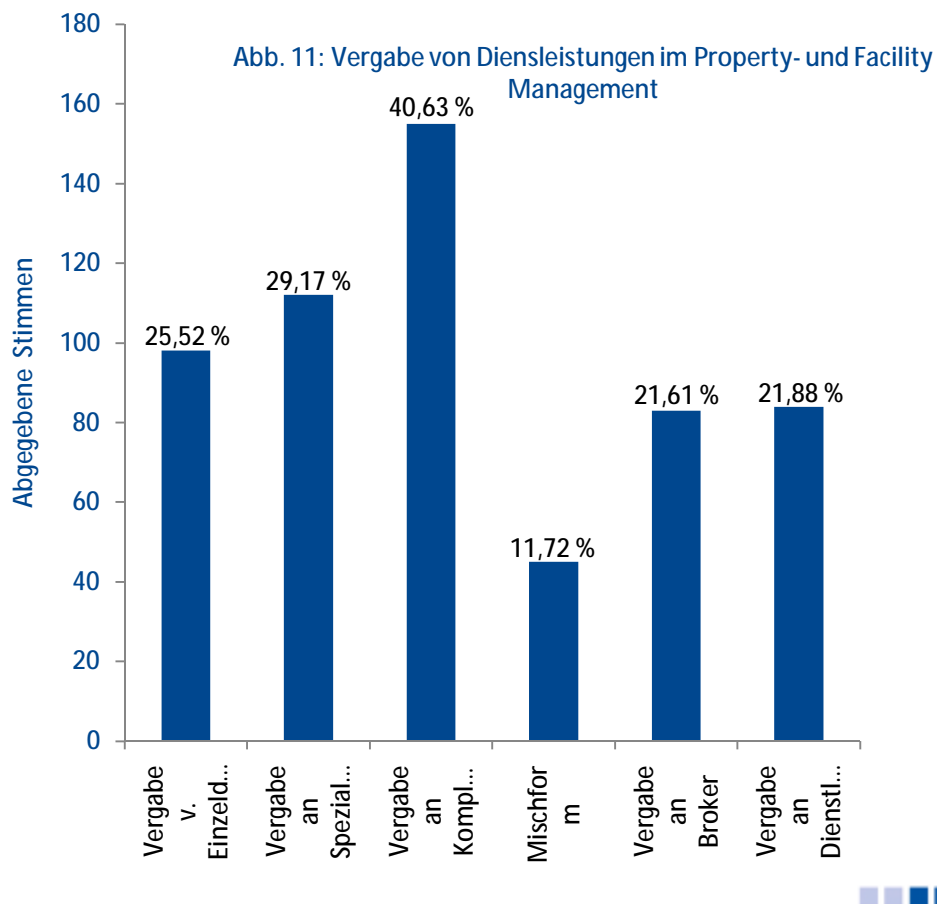


Für mehr als 60% ist das Thema der Schnittstellen zu ihren Auftraggebern bzw. Dienstleistern geklärt. Weitere 24% sehen noch Nachholbedarf, aber nur mehr knapp 9% sprechen von wenig oder völlig unklaren Schnittstellen. In dieser Richtung hat die Branche in den letzten Jahren deutliche Fortschritte gemacht - sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite.

Den Dienstleister als strategischen Partner in den Leistungserbringungsprozess einzubeziehen scheint noch kein marktgängiges Konzept zu sein, hier zeigt sich ein erhebliches Professionalisierungspotenzial. Als starke strategische Partner sehen nur knapp ein Drittel der Unternehmen ihre Dienstleister. Das zeigt sich insbesondere in der noch immer weit verbreiteten Praxis von häufigen Ausschreibungen, kurzen Vertragszeiträumen und hohem Preisdruck auf die Anbieter.

Die zunehmend stärkere Fokussierung auf den Einsatz von Service Level Agreements ist als positiver Indikator für die Weiterentwicklung des Markts in dieser Frage zu bewerten und lässt eine Entwicklung hin zu strategischen Partnerschaften erwarten. Ähnlich zu Themenblock 3 zeigt sich auch hier, dass der Fokus auf den Kosten liegt. Aus dieser Sicht ist es günstiger den Serviceunternehmen möglichst wenig Verhandlungsmacht bei der Vertragsgestaltung zu bieten. Allerdings führen kurze Vertragslaufzeiten und operative Partnerschaften dazu, dass Potenziale nicht ausgeschöpft, sondern lediglich Kosten in spätere Perioden verschoben werden.

Wie haben Sie derzeit Dienstleistungen im Property- und Facility Management vergeben?



Die derzeitige Art der Leistungsvergabe spiegelt die fehlende Wahrnehmung der Dienstleister als strategische Partner wieder. So vergeben lediglich knapp 1/5 der Befragten die Leistungen in wenigen Tranchen an integrierte Dienstleister. Die überwiegende Mehrheit vergibt die Leistungen an Komplettanbieter aber regional aufgeteilt an unterschiedliche Unternehmen. Mehrfachnennungen waren möglich.

7 IT – Systeme & Tools

IT-Systeme haben im Immobilien- und Facility Management einen hohen Stellenwert und können im schlimmsten Fall für unternehmerischen Erfolg und Misserfolg entscheidend sein. Umso interessanter ist, dass die bestehenden IT-Systemlandschaften überwiegend als historisch gewachsen und zugleich zu 60% als eher mittel bis wenig effektiv und effizient bezeichnet werden. Die höheren Ansprüche von Kunden und Auftraggebern spiegeln sich auch in der Unzufriedenheit mit den an ihre Grenzen stoßenden individuellen IT-Lösungen wider.

Wie ist Ihre derzeitige IT-Systemlandschaft für das Real Estate Management entstanden?

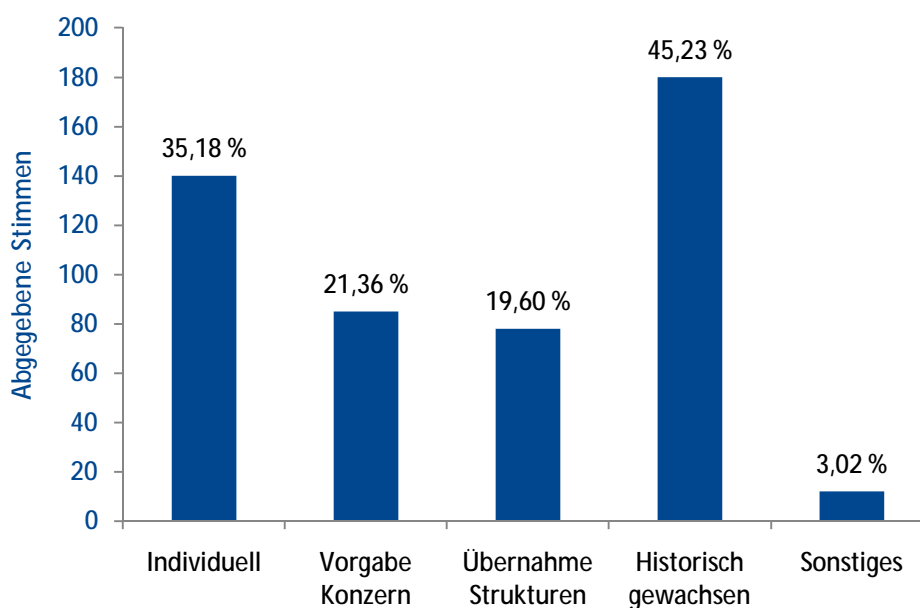


Abb. 12: Entstehung der IT-Systemlandschaft



IT-Systemlandschaften werden hauptsächlich als historisch gewachsen oder individuell bezeichnet. (Mehrfachnennungen waren bei dieser Fragestellung möglich, wenn Unternehmen mehrere Systeme nutzten.)

Überraschend niedrig ist der Anteil der befragten Immobilien- und Facility ManagerInnen, die angeben, bestehende Best-Practice-Strukturen für Ihre IT-Systeme genutzt zu haben. Nur 20% haben diese Antwort angekreuzt. Etwas höher ist im Vergleich dazu sogar der Anteil derer, die Ihre Systemlandschaft aus Konzernvorgaben (ERP) entwickeln mussten. Hier ist anzunehmen, dass nur wenige Systeme eine optimale Lösung darstellen, denn sowohl individuelle als auch historisch gewachsene Lösungen können zwar einzelne Aufgaben zufriedenstellend erledigen, aber bereichsübergreifende Strategien wurden so nicht entwickelt. Dies führt dazu, dass die Weitergabe von Daten zwischen mehreren Systemen Probleme bereitet. Mehrfachbearbeitung und Medienbrüche sind die Folge. Nur 1/3 aller Systeme (nicht der Firmen) wird als geplant und nahe am Optimum gesehen, weil sie konzernweit vorgegeben oder durch die Übernahme von Best-Practice-Strukturen installiert wurden. Ein Großteil der Firmen operiert heute also hauptsächlich mit lokalen Insellösungen ohne ein übergreifendes Dachsystem.

Wie effektiv und effizient sind Ihre IT- Systeme und IT-Tools für das Immobilien- und Facility Management?

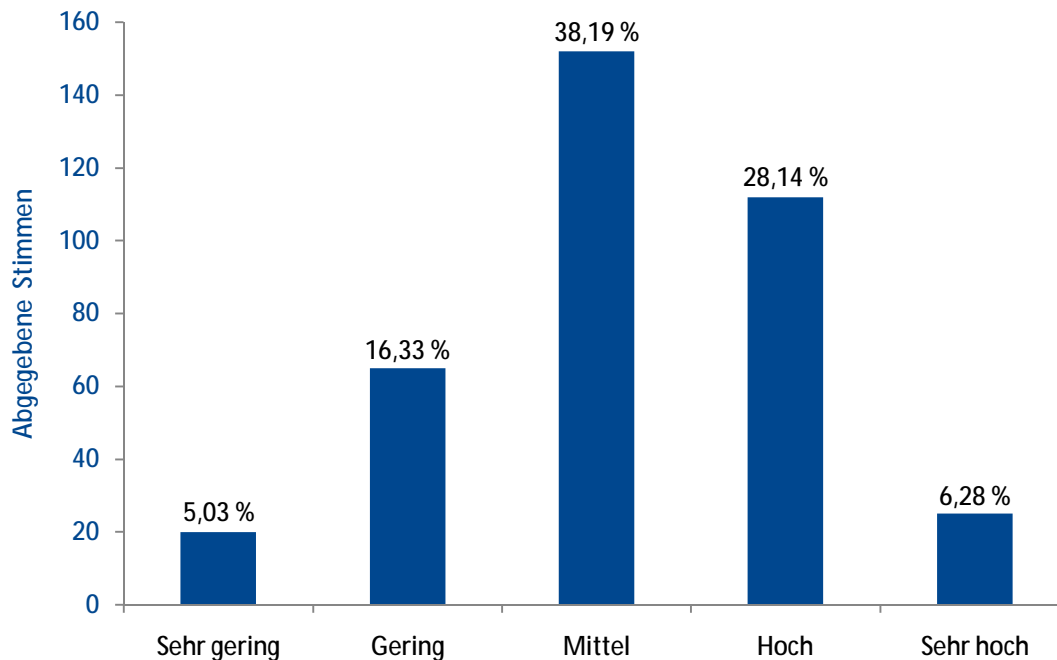


Abb. 13: Effektivität und Effizienz der IT-System



Ein Drittel der Befragten bescheinigt ihren IT-Systemen und IT-Tools eine hohe bis sehr hohe Effizienz. Vor dem Hintergrund des Unterstützungsanspruchs des IT-Einsatzes ist dies eine Erwartungshaltung, die man grundsätzlich an seine IT-Landschaft stellen sollte. Daher überrascht, dass mit rund 60%, der Großteil der Teilnehmer ihre IT-Tools nur für mittelmäßig bis wenig effizient halten. Auf den ersten Blick ist das ein Widerspruch zur zunehmenden Professionalisierung der Branche, gleichzeitig lässt sich dieser genau daraus erklären: Die IT-Tools können häufig nicht das Tempo der steigenden Anforderungen von Kunden und Auftraggebern mithalten und passen sich den aktuellen Bedürfnissen zur anforderungsgerechten Unterstützung technologisch nur langsam an.

Gleichzeitig werden neue IT-Systeme aufgrund der direkten Kosten beim Kauf und der indirekten Kosten durch die Systemeinführung und Mitarbeitereinarbeitung erst dann in Erwägung gezogen, wenn das alte System extrem große Probleme bereitet. Kleinere Unzulänglichkeiten, die die Flexibilität des bestehenden Systems übersteigen, werden oftmals mit provisorischen Insellösungen repariert. Ein Ergebnis „Sehr hoch“ oder „Hoch“ ist also nur in einer kurzen Phase nach der Neueinführung und direkt nach der Einarbeitungsphase zu erwarten. In diesem Bereich ist auch für 2010 wieder mit reger Aktivität in der Branche zu rechnen, wobei insbesondere auf die neue GEFMA Richtlinie 444 zur Zertifizierung von CAFM-Systemen hingewiesen werden soll.



Hinweis

Die in dieser Studie enthaltenen Informationen dienen allein allgemein informativen Zwecken und sind kein Ersatz für eine individuelle Beratung. Die gemachten Aussagen stellen keine Beratung und kein Angebot dar. Sie sind keine Empfehlung, ein konkretes Investment zu erwerben oder zu veräußern oder irgendeine andere konkrete Transaktion zu tätigen.

Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden; wir können jedoch nicht dafür garantieren, dass diese Informationen korrekt und vollständig sind. Die gegebenen Einschätzungen beruhen auf dem Stand der Herausgabe dieses Reports und können sich ändern.

Soweit wir Prognosen oder Erwartungen äußern oder unsere Aussagen die Zukunft betreffen, können diese Aussagen mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die gemachten Aussagen zu aktualisieren. Die veröffentlichten Informationen dürfen an Dritte nur mit Zustimmung des Herausgebers weitergegeben werden.



Hohe Ziele
werden Realität ■ ■ ■

■ ■ ■ mit Reality Consult

Aufgrund der erfolgreichen Durchführung von über 400 Projekten im In- und Ausland weist Reality Consult die nötige Erfahrung auf, um Sie in Fragestellungen rund um den Themenkomplex „Immobilien- und Facility Management“ betreffend zu beraten und Ihnen einen Überblick über mögliche Kostenhebel, Einsparungs- und Optimierungspotenziale zu verschaffen.

In der Reality Consult Research Reihe bereits erschienen:

- Europa Marktübersicht - Immobilien-Renditen und -Trends Facility-Management Marktübersicht - Grobpotenzialanalyse für Österreich, Kroatien, Serbien, Ungarn, Bulgarien
- Analyse der Wäschekosten in österreichischen Krankenanstalten
- Vergabep Praxis von Facility Management Dienstleistungen - Chancen, Risiken und aktuelle Marktentwicklung
- Arbeitsplatzkosten - Analyse, Faktoren, Kostentreiber in Büroimmobilien

Reality Consult GmbH
Unternehmensberatung für Immobilien- und Facility Management
Bereich Research
Frankfurt – Wien
Palais Carl Ludwig
Favoritenstrasse 7, 1040 Wien
Telefon +43 (1) 512 23 23-500

E-Mail: peter.prischl@realityconsult.com
Internet: www.realityconsult.com