

METIS | CREM
PERFORMANCE®

METIS CREM Performance® Check
Das Benchmark-Tool für Immobilienmanager

*Auf den folgenden Seiten präsentieren wir Ihnen unser Tool, das Sie dabei unterstützt,
das Immobilienmanagement in Ihrem Unternehmen zu analysieren,
mit Wettbewerbern und Best Practice zu vergleichen und
Ansätze für Verbesserungen zu entwickeln.*

München, im April 2012

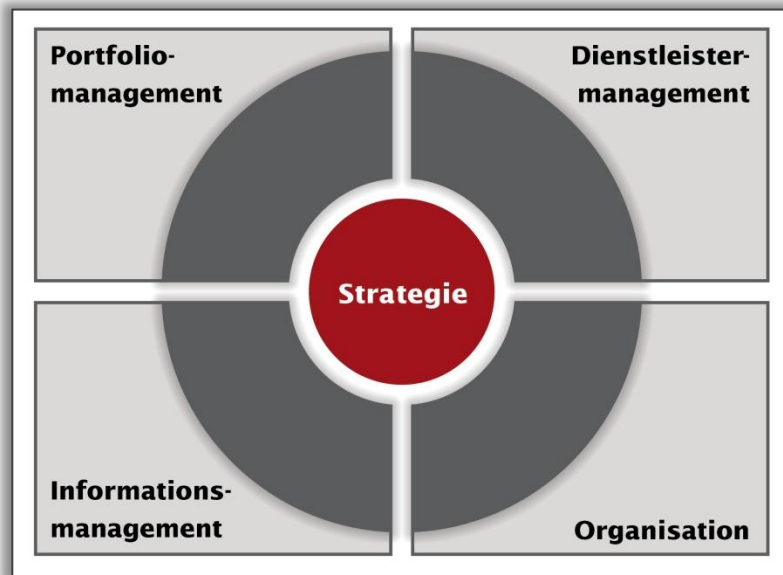
Hinweis: Persönlich / Vertraulich

Dieses Dokument ist Eigentum der METIS Management Consulting GmbH (METIS). Es enthält Geschäftsgeheimnisse sowie vertrauliche Informationen, die ausschließlich Eigentum von METIS sind. Es ist ausschließlich für den internen Gebrauch von Kunden oder Geschäftspartnern bestimmt. Ohne die ausdrückliche Zustimmung von METIS darf es, ganz oder teilweise, weder verwendet, vervielfältigt, veröffentlicht noch übertragen werden.

© METIS 2012. Alle Rechte vorbehalten

Der Ausgangspunkt für die Verbesserung der CREM-Performance ist ein gemeinsames Verständnis darüber, was exzellentes CREM wirklich ausmacht

„Big Picture“ der erfolgskritischen Handlungsfelder im Immobilienmanagement



Jeweils sieben Stellhebel pro Handlungsfeld konkretisieren Ihre Ansatzpunkte für Kosteneinsparung und Qualitätssteigerung:

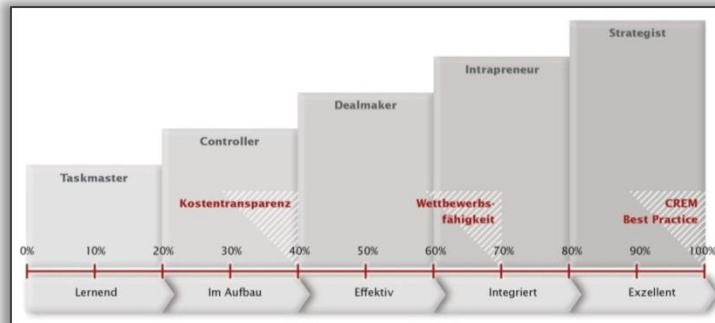
- **Strategie:** Formulieren einer ganzheitlichen Immobilienstrategie sowie Aufbau eines Steuerungssystems
- **Portfoliomanagement:** Entwickeln und Optimieren des Immobilienbestands
- **Dienstleistermanagement:** Steuern und Bereitstellen immobilienbezogener Dienstleistungen
- **Organisation:** Aufbau effektiver und effizienter Strukturen sowie reibungsloser Arbeitsabläufe
- **Informationsmanagement:** Implementieren eines Regelkreislaufs zum Ableiten von Verbesserungen

Der Check unterstützt Sie dabei, den Blick für das Wesentliche zu gewinnen, schnittstellenübergreifende Zusammenhänge zu erkennen – und im Unternehmen zu diskutieren

Immobilienverantwortliche brauchen ein Managementmodell, das jeder versteht – der Check bietet ein Konzept, das die Wahrnehmung und die Diskussion erleichtert

Unternehmensindividuelle Auswertungen nach dem CREM Evolution-Modell*

- Ist-Performance: Was erreichen wir mit den gegenwärtigen Ressourcen?
- Optimale Performance: Was können wir mit den gegenwärtigen Ressourcen erreichen?
- Ideale Performance: Was könnten wir mit mehr Ressourcen erreichen?



Das Modell hat weltweit Beachtung gefunden und wird bereits in vielen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen eingesetzt: IBM, Nokia, Nissan, Goldman Sachs, American Express, Kodak, British Telecom, AT&T, Xerox, Sun Microsystems und viele mehr.

- ✓ Erlaubt eine Standortbestimmung: Auf welcher Entwicklungsstufe befinden wir uns derzeit?
- ✓ Vermittelt Gefühl für den eigenen Gestaltungsspielraum: Wie sieht leistungsstarkes CREM aus?
- ✓ Bildet Kompass für die Entwicklung von Verbesserungsplänen: Welche Stufe wollen wir erreichen?
- ✓ Bewertet die Wettbewerbsfähigkeit: In welchem Verhältnis stehen unsere Kosten/ Ressourcen zur Performance?
- ✓ Ist Basis für Vergleiche mit den Wettbewerbern: Wie sieht die Ausprägung der Performance-Stellhebel bei den Wettbewerbern aus?

Ein wissenschaftliches Modell und eine fundierte Auswertung ermöglichen valide Aussagen, inwieweit Unternehmen das Potenzial einer exzellenten CREM-Performance ausschöpfen

* Entwickelt von Michael L. Joroff, Professor am Massachusetts Institute of Technology

Der Check ist so gestaltet, dass er die Kernaussagen beinhaltet, die Sie wissen müssen, in Kurzform und auf unkomplizierte, anschauliche Weise

Strukturierter Fragebogen

- Senden Sie den ausgefüllten Check per E-Mail an METIS. Das Ausfüllen dauert ca. 20 Minuten.

Ausführlicher Ergebnisreport

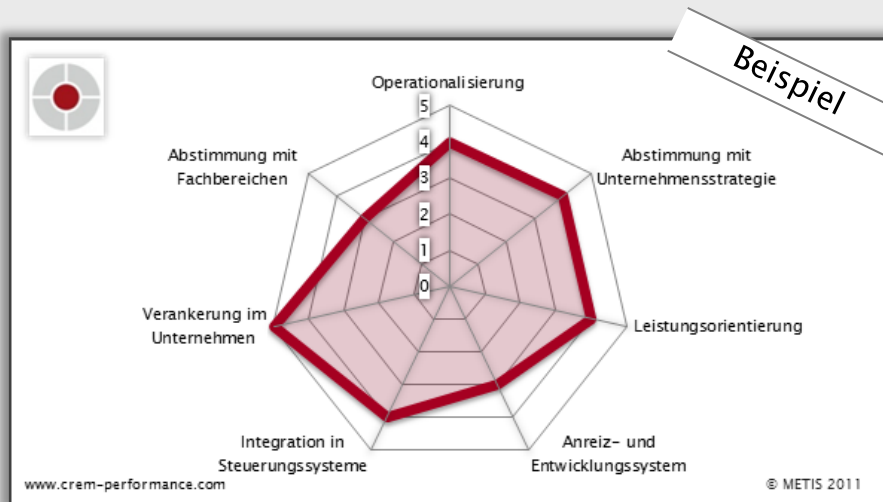
- Als Teilnehmer erhalten Sie Ihren persönlichen Ergebnisreport innerhalb weniger Tage per E-Mail.

Er gibt eine Übersicht über die derzeitige Situation in Ihrem Unternehmen und zeigt, wo und wie Sie das Immobilienmanagement verbessern können

Der Check beschreibt die erfolgskritischen Handlungsfelder und ihre Best Practice

Umfassende Analyse

- Bildhafte Ergebnisdarstellungen lenken Ihre Aufmerksamkeit auf den Handlungsbedarf



Aufzeigen neuer Optionen

- Übersichtliche Tabellen listen Ihnen Best Practice-Beispiele als Wegweiser zu neuen Prozessen und Strukturen auf

STELLHEBEL	BEST PRACTICE
Operationalisierung	» Eine schriftlich formulierte, umfassende Immobilienstrategie ist von der Unternehmensführung verabschiedet und legt Zielvorgaben mit Messgrößen für verantwortlichen Immobilienmanager fest.
Abstimmung mit Unternehmensstrategie	» Unternehmens- und Immobilienstrategie werden in Abhängigkeit voneinander formuliert sowie unter Beteiligung des Immobilienmanagements regelmäßig weiterentwickelt und abgestimmt.
Leistungsorientierung	» Die Immobilienstrategie enthält nicht nur monetäre Vorgaben, sondern berücksichtigt auch qualitative Dimensionen zum Erfüllen von Stakeholder-Zielen und (zertifizierten) Unternehmensstandards.
Anreiz- und Entwicklungssystem	» Das Erreichen der gesetzten strategischen Ziele ist mit formalen Anreiz- und Entwicklungssystemen für Führungskräfte sowie Mitarbeiter im Immobilienmanagement verknüpft.
Integration in Steuerungssysteme	» Zielvorgaben und Messgrößen der Immobilienstrategie sind in die unternehmensweiten Planungs- und Steuerungssysteme integriert (z. B. ROCE, Balanced Scorecard).
Verankerung im Unternehmen	» Inhalte, Vorgaben und (Arbeitsplatz-)standards sind standortübergreifend, auf sämtlichen Unternehmensebenen transparent, verständlich und werden aktiv kommuniziert.
Abstimmung mit Fachbereichen	» Die Immobilienstrategie berücksichtigt die Schnittstellen zum Kerngeschäft sowie zu benachbarten Fachbereichen (HR, IT, Recht usw.) und gibt den Verantwortlichen das Erarbeiten gemeinsamer Lösungen vor.

Beispiel

Der Check versetzt Immobilienmanager in die Lage, die wichtigsten Ansatzpunkte für Kosteneinsparung und verbesserte Qualität zu identifizieren

Weil alle Theorie grau ist, haben wir uns beim Entwickeln des Tools vor allem auf unsere langjährigen Erfahrungen aus Beratungsprojekten gestützt

Referenzen/ Auszug



Durchführung einer weltweiten Kostenreduzierung im CREM

- Reduzierung der Komplexität der Immobilienorganisation und Harmonisierung der Organisation und Prozesse weltweit
- Neuausrichtung der Geschäftsprozesse, Konsolidierung und Outsourcing auf eine begrenzte Anzahl an spezialisierten Dienstleistern

Entwicklung einer „State-of-the-Art“ CREM-Organisation

- Reorganisation und Optimierung aller FM-Prozesse und Strukturen
- Anpassung der unternehmensweiten Service-Level, Durchführung einer Ausschreibung und Implementierung einer neuen, korrespondierenden Organisationsstruktur

Neuausrichtung eines konzernweiten CREM-Bereichs

- Analyse und Evaluierung der bestehenden CREM-Prozesse, Identifikation von Synergien und erzielbaren Kostenreduzierungspotenzialen
- Untersuchung der Aufgabenverteilung und Entwicklung einer neuen Organisationsstruktur

Durchführung einer Flächenoptimierung in der Zentrale

- Erhebung und Analyse aller relevanten Mitarbeiter-, Objekt- und Kostendaten und Berechnung detaillierter Business Cases
- Ableitung umsetzbarer Maßnahmen zur Leerstandreduzierung und Steigerung der Flächeneffizienz

In methodischer Sicht baut der Check auf unseren positiven Erfahrungen bei der Durchführung zahlreicher Marktstudien – u. a. im CREM-Bereich – auf

CREM Studie 2009

Inhaltliche Schwerpunkte

- Sechs Themenkomplexe (42 Fragen) beleuchten den CREM-Entwicklungsgrad des Unternehmens und lassen Marktvergleiche zu



Teilnehmer

- Das Teilnehmerfeld umfasst führende Banken und Versicherungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Von den 40 größten Immobilienbesitzern/ -nutzern der Finanzbranche ist nahezu die Hälfte vertreten



Wenn Sie sich für die Studienergebnisse interessieren, besuchen Sie unsere Website www.cremperformance.com.

Statt einer traditionellen Marktbefragung bietet der Check einen praktischen Guide für Immobilienmanager, die nach Veränderungen und Exzellenz streben – und sich mit anderen messen wollen

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme – und alle Ihre Beiträge, Vorschläge und kritischen Kommentare zu unserem Konzept

Das Projektteam von METIS



Dr. Alexander Elsner
Managing Partner
Telefon: +49 89-520389-10
E-Mail: a.elsner@metis-mc.com



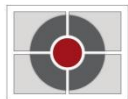
Dr. Stephan Lifka
Projektleiter
Telefon: +49 89-520389-19
E-Mail: s.lifka@metis-mc.com



METIS Management Consulting GmbH
Widenmayerstraße 36
D-80538 München

Telefon: +49 89-520389-0
Telefax: +49 89-520389-29

Internet: www.metis-mc.com
www.crem-performance.com



METIS CREM Performance[©] Programm

Individuelle Lösungen mit dauerhafter Wirkung