



Anforderungen an "PPPs für Private" aus Sicht des Corporate Real Estate Managements

Volker Weiß, Heidelberger Druckmaschinen AG

Frankfurt, 08.08.2011

HEIDELBERG



Anforderungen an „Public Private Partnerships für Private“

- Anforderungen an das Produkt/Modell/Konzept
 - Anforderungen an die Partner

... aus Sicht des Corporate Real Estate Managements

der Heidelberger Druckmaschinen AG

=> Widerspruch und Ergänzung sind gewünscht!

„Wertschöpfungspartnerschaften im lebenszyklusorientierten Management von Unternehmensimmobilien“

„Public Private Partnerships für Private“

Dringend gesucht:

- **eine griffige Bezeichnung**
- **eine fundierte Definition**

„Wertschöpfungspartnerschaften im lebenszyklusorientierten Management von Unternehmensimmobilien“ gibt es doch schon

.... zumindest wichtige Bausteine

- Nutzungskosten-orientierte Planung
- FM-Verträge mit erfolgsorientierten Vergütungskomponenten
 - Contracting, insbesondere für die Energieversorgung
 - Miet- und Finanzierungsmodelle

Was fehlt, ist ein Angebot mit durchgängiger Verknüpfung der Bausteine, eine

integrierte „One-Touch“-Lösung

Unternehmerisches Handeln zielt darauf ab

Mehrwert

zu erzeugen.

Mehrwert im Immobilienmanagement kann z. B. sein

- Steigerung von Flexibilität, Verfügbarkeitsraten, Nutzerzufriedenheit, ...
- Reduzierung von Kosten, Risiken, Reaktionszeiten, ...

Partnerschaft verlangt Vertrauen.

Vertrauen verlangt Verständnis.

Verständnis verlangt

Transparenz

- Transparenz bezüglich des gesamten Modells, seiner Mechanismen, Chancen- und Risikoverteilung, Vorzüge und Nachteile, Grenzen und Möglichkeiten
- objektive, messbare Steuer- und Regelgrößen für alle Phasen der Partnerschaft

Corporates benötigen keine Schulen, Rathäuser, JVA oder Finanzämter, es gibt für Unternehmensimmobilien keine langfristige Nutzungssicherheit.

Unternehmensimmobilien unterliegen im Vergleich zu öffentlichen Bauten viel stärkeren Bedarfsveränderungen (zeitlich, qualitativ, quantitativ, räumlich).

Es bedarf daher hoher

Flexibilität

- definierte, nachvollziehbare Anpassungs- und auch Exitmechanismen
 - über alle Phasen des Nutzungszyklus der Immobilie und
 - hinsichtlich aller Leistungskomponenten

Corporates sind zwar (eingeschränkt) bereit, neue Wege zu gehen.

Aber:

Sie wünschen sich einen ortskundigen Führer mit umfassender

Kompetenz

- methodische Kompetenz
- technische Kompetenz
- kaufmännische Kompetenz

(jeweils nicht nur bezogen auf die Immobilie, sondern auch auf die Nutzung/den Nutzer)

Corporates unterliegen nicht den Vergaberichtlinien der öffentlichen Hand.

Aber:

Immobilienbezogene Maßnahmen mit „PPP-Potential“ haben eine Größenordnung, die die Durchführung qualifizierter Auswahlverfahren verlangt.

Voraussetzung hierfür ist

Wettbewerb

mit möglichst klaren Marktstrukturen und mehreren geeigneten Bietern.

„Exoten“ und Monopolisten sind meist suspekt, die Bau- und Immobilienwirtschaft ist es sowieso.

Was darf „PPP für Private“ nicht sein?

- Alter Wein in neuen Schläuchen
 - Cherry Picking

Fazit aus Sicht eines Corporates:

„PPPs für Private“

- angeboten von kompetenten Wettbewerbern in einem strukturierten Markt -
 - sollten Corporates die Chance bieten, als modulares, aber voll integriertes „One-Touch“-Modell mit hoher Flexibilität und uneingeschränkter Transparenz, über den Nutzungszyklus einer Immobilie im Vergleich zu etablierten Lösungen einen signifikanten Mehrwert zu generieren.

Volker Weiß

Heidelberger Druckmaschinen AG
Immobilienmanagement

Kurfürsten-Anlage 52-60
69115 Heidelberg

Telefon +49-6221-92-5805

Telefax +49-6221-92-5809

volker.weiss@heidelberg.com