

Mehr Bildungsangebote schaffen

Ein Outsourcing von Dienstleistungen für Immobilien ist nur dann erfolgsversprechend, wenn die auslagernden Unternehmen im Ausschreibungsprozess über spezifische Bestellerkompetenz verfügen – diese These vertritt der SVIT FM.



GIUSEPPE SANTAGADA* •

BESTELLERKOMPETENZ IST GEFRAGT. Der Erwerb von Leistungen und Ressourcen ist ein zentraler Erfolgsfaktor beim Bereitstellen und Betreiben von Immobilien über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Die Beschaffungs- oder Bestellerkompetenz ist darum eine unabdingbare Kernkompetenz des erfolgreichen Immobilienmanagements. Aus diesem Grund hat die Kammer SVIT FM Schweiz vor rund einem Jahr mit der Publikation «Bestellerkompetenz im Facility Management» einen Leitfaden zum Thema Bestellerkompetenz im Einkauf von Unterhaltsleistungen veröffentlicht, um dem gegenwärtig grossen Interesse am Thema zu entsprechen und dem Bedarf nach höherer Professionalität in diesem Berufsfeld nachzukommen. Zumal im Austausch mit im Beschaffungsprozess involvierten Parteien und Experten evident wurde, dass gerade der Einkauf von Facility-Management-Leistungen für Unternehmen, deren Kerngeschäft nicht im professionellen Immobilienmanagement liegt, vielfach eine grosse Herausforderung darstellt. Denn obschon ebensolche Unternehmen häufig über einen beeindruckenden Bestand an Immobilien verfügen, sind sie mit deren Bewirtschaftung respektive einem ganzheitlichen Instandhaltungskonzept nicht vertraut.

Werden Services zum Unterhalt der Immobilie effektiv eingekauft, tritt die-

ser Umstand noch stärker zutage. Vielmals ist der Fokus der Ausschreibenden verstärkt auf die Ausgaben gerichtet, während Qualität, Nutzen und Nachhaltigkeit sekundär behandelt werden. Des Weiteren werden die betroffenen internen Abteilungen erst (zu) spät in die verschiedenen Prozesse, sprich in die Vorbereitung, den Entscheid und die Umsetzung von Beschaffungs- und Vergabeprozessen integriert. Gerade hier definiert aber die Bestellerkompetenz den entscheidenden Erfolgsfaktor. Denn ein gutes Ergebnis hinsichtlich Beschaffung und Auslagerung von Leistungen hängt massgeblich von der Fähigkeit und der Erfahrung der involvierten Parteien in der Vorbereitung, der Evaluation und der Implementierung ab.

BEEINDRUCKENDE RESONANZ. Folglich müsste die Beschaffung im Immobilienmanagement eine Kernkompetenz darstellen. Leider werden trotz riesiger Beschaffungsprojekte keine Literatur oder Bildungsangebote angeboten. Basierend auf dieser Ausgangslage hat die SVIT FM Schweiz einerseits ein Kompendium mit praxisnahen Konzepten, Anleitungen und zahlreichen Fallbeispielen zur Thematik entwickelt, andererseits spezifische Ausbildungsgänge für Experten lanciert, die für die Beschaffung unterschiedlicher Leistungen aus dem Immobilien- und FM-Bereich zuständig sind.

Damit wurde ein massgeblicher Beitrag zum professionellen Beschaffungswesen auf strategischer und operativer Ebene geleistet. Und die Resonanz auf die Publikation und die steigende Nachfrage an der gezielten Ausbildung «Bestellerkompetenz» war enorm und durchweg positiv.

Ein Unternehmen, das bereits vom Angebot Gebrauch gemacht hat, ist Post Immobilien. «Wir haben die Mitarbeitenden, die in der Beschaffung tätig sind, zum Thema Bestellerkompetenz durch die SVIT FM schulen lassen», äussert sich Stefan Dürig, Geschäftsleiter Post Immo-

BESTELLERKOMPETENZ – DIE LEHRMITTEL



Konzipiert als Lehrmittel soll der SVIT-Leitfaden «Bestellerkompetenz im Facility Management» in Kursen und Lehrgängen eingesetzt werden, in denen private wie auch öffentlich-rechtliche Beschaffungen von Immobilien- und Facility-Management-Leistungen im Fokus stehen. Das Lehrmittel ist methodisch-didaktisch aufbereitet und kapitelweise durch Lernziele, Zusammenfassungen und Kontrollfragen (mit Antworten) ergänzt. Ebenso umfasst das Lehrbuch rund 40 Seiten an Praxisbeispielen sowie Checklisten zu verschiedenen Themenbereichen. Das Buch zum Lehrmittel (ohne Aufgaben und Checklisten) ist im Buchhandel erhältlich: www.svit.ch/publikationen, «Bestellerkompetenz im Facility Management», ISBN 978-3-9523544-4-5.

Zudem bietet die Swiss Real Estate School Seminare zum Thema an: www.svit.ch/svit-sres/seminare. Es ist möglich, den Kurs in firmeninterne Weiterbildungsangebote einzubetten.

bilien. «Neben einer weiteren Vertiefung der Grundlagen und Compliance-Themen konnten wir dank praxisorientierter Beispiele Potenzial in den Themenbereichen Effizienz und Effektivität ausmachen. Ich kann diese Weiterbildung persönlich und beruflich wärmstens jedem empfehlen, der im Immobilienbusiness vom Thema Beschaffung tangiert ist.»

POTENZIAL BEI DER ÖFFENTLICHEN HAND.

Exakt solche Rückmeldungen verdeutlichen, dass das Thema in den Fachkreisen momentan von grosser Wichtigkeit und das Bedürfnis vorhanden ist, die Bestellerkompetenz im Beschaffungsprozess mittels Ausbildungsmitteln und -modulen vertiefen und weiter professionalisieren zu können.

Insgesamt ist über alle Sektoren hinweg ein vielversprechendes Feedback

eingegangen, insbesondere aber hat die öffentliche Hand grosses Interesse am Lehrmittel und den Lehrgängen bekundet, mit dem Ziel, das Wissen entsprechend in die Institutionen einfliessen zu lassen. Gerade eine solche Entwicklung ist sehr erfreulich, da dieser Bereich in Bezug auf die Auslagerung sowie Optimierungen in der Beschaffung von einzelnen Dienstleistungen grosses Potenzial birgt, welches gegenwärtig noch nicht ausgeschöpft ist, da zurzeit einzelne Dienstleistungen oft durch mehrere Provider erbracht werden. Mittelfristig wird auch dieser Sektor aufgrund aktueller Entwicklungen wie Demografie, steigender Kundenerwartungen und personalisierter Services die internen Prozesse detaillierter überprüfen und konzeptionell optimieren. Und im Gesundheitswesen verhält sich die Situa-

tion ähnlich. Infolge steigender Erwartungen seitens Staat und Bevölkerung sowie der zunehmenden Kosten steht dieser Sektor vor grossen Herausforderungen. Ein professionell geführter Beschaffungsprozess einer Auslagerung kann hier signifikante Optimierungen und Synergiepotenziale erzielen.

Ausgehend vom Interesse und Bedürfnis nach höherer Professionalität im Beschaffungsprozess sollen das Kompendium im Kontext weiterer Ausgaben kontinuierlich anhand neuer Erkenntnisse vervollständigt und die Lehrgänge entsprechend angereichert werden. ●



***DR. GIUSEPPE SANTAGADA**

Der Autor ist Direktor Verkauf & Geschäftsentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung bei ISS Schweiz.

«Mit **W&W** haben wir
einen verlässlichen Partner
für eine langfristige
Zusammenarbeit.»

André Arnet Teamleiter Liegenschaften-Buchhaltung
Eisenegger Immobilien & Treuhand AG – Regensdorf



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin
für Software im Immobilienbereich. www.wvimmo.ch**