



TRENDSTUDIE: REAL ESTATE IN DER INDUSTRIE

2022

Über die Teilnehmer:innen

An der Studie haben circa 180 Immobilien-Verantwortliche aus Industrieunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz teilgenommen.

180 Teilnehmer:innen insgesamt

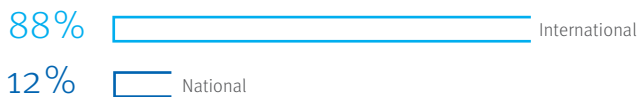
Gesamtzahl der Mitarbeitenden im Unternehmen



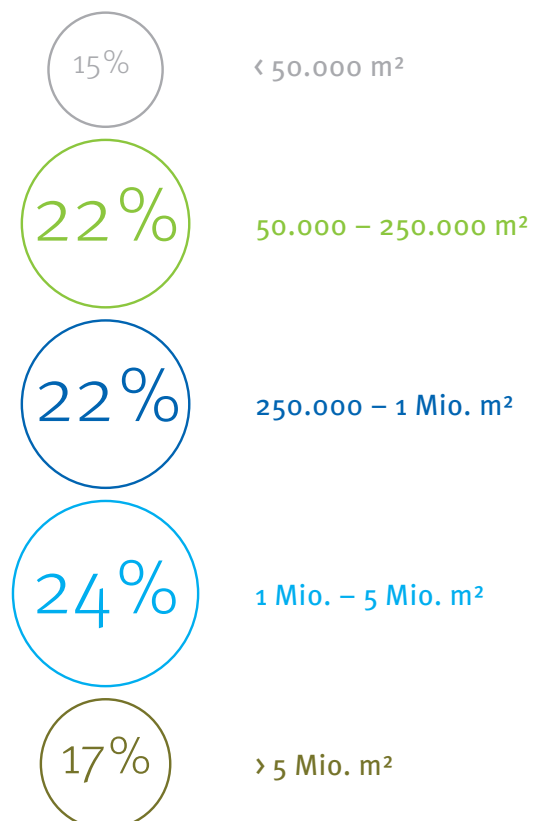
Gesamtzahl der Mitarbeitenden in der Immobilienorganisation



IST IHR UNTERNEHMEN NATIONAL ODER INTERNATIONAL TÄTIG?



IMMOBILIENPORTFOLIOS DER BEFRAGTEN



Aufbau Trendstudie Real Estate in der Industrie

-
- » REAL ESTATE MANAGEMENT ORGANISATION
 - » TRENDS IM REAL ESTATE MANAGEMENT
 - » NACHHALTIGKEIT UND ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL, GOVERNANCE)
 - » DIGITALISIERUNG
-

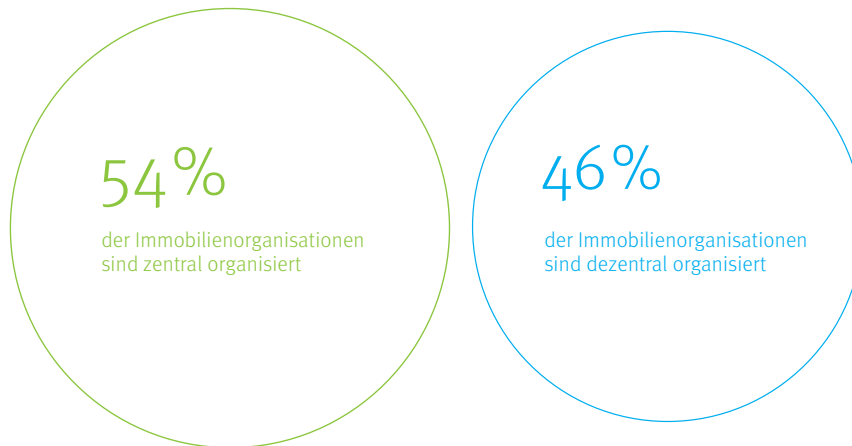
180 Immobilien-Verantwortliche aus Industrieunternehmen haben im Februar 2022 an der Trendstudie Real Estate in der Industrie teilgenommen. Der Online-Fragebogen enthielt Fragen zur Real Estate Management Organisation, zu Real Estate Management Trends, zu Nachhaltigkeit und ESG. Außerdem gab es neue Fragen zum Thema Digitalisierung. Ziel war es, ein aktuelles Stimmungsbild einzufangen und Entwicklungen im Vergleich zum Vorjahr zu erkennen.

ZENTRALE STUDIENERGEBNISSE

- › Die Mehrheit der Immobilienorganisationen versteht sich weiterhin als Eigentümervertreter der Immobilien und deren Managementprozesse. In dieser Rolle übernehmen sie die Verantwortung für alle relevanten Themen.
- › Nur noch ein Drittel der Befragten ordnet die Immobilienorganisation der Finanz-Unit zu, im vorigen Jahr war es jede/r Zweite. Ein weiteres Drittel verortet die Immobilienorganisation in sonstigen Bereichen.
- › Immobilien-Verantwortliche beklagen weiterhin mangelnde Transparenz und fehlende Aufmerksamkeit des Managements.
- › Betreiberrisiken nimmt mehr als jede/r Zweite bewusst in Kauf.
- › Der Druck, nachhaltig zu handeln, wächst weiterhin. In Bezug auf ESG gibt allerdings nur etwas mehr als die Hälfte der Befragten an, das Thema im Detail zu kennen. Über ein Drittel der Befragten erkennt außerdem keine durchgängige ESG-Strategie in ihrer Organisation.
- › 68 Prozent der Befragten sehen die Beschleunigung von Digitalisierungsprozessen durch Covid-19 ausgelöst.
- › Der Anteil, den Unternehmen für Digitalisierung ausgeben, ist im Vergleich zu den Vorjahren nur geringfügig gestiegen.

Real Estate Management Organisation

Was trifft auf Ihre aktuelle Immobilienorganisation am ehesten zu in Bezug auf Zentralisierung/Dezentralisierung?



ZENTRAL ODER DEZENTRAL?

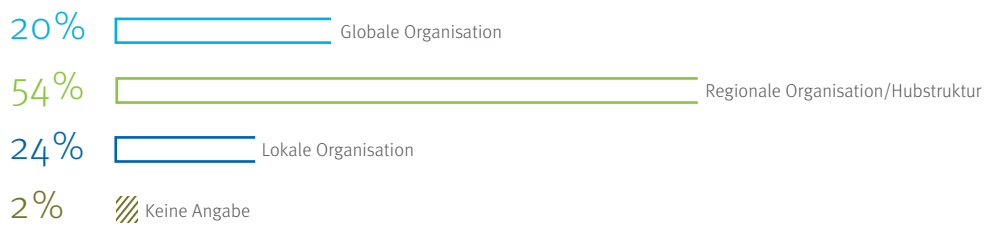
Etwas mehr als die Hälfte der Immobilien-Verantwortlichen gibt an, zentral organisiert zu sein.

////

„Der Trend geht weiterhin Richtung Zentralisierung von Verantwortlichkeiten und Budget. Das wissen wir aus zahlreichen Beratungsmandaten und Dialogen mit Corporate-Vertretern. Darüber hinaus hat die Corona-Pandemie diesen Trend beschleunigt: Unternehmen mit professioneller CREM-Zentraleinheit (Corporate Real Estate Management) können schneller und effizienter Lösungen für aktuelle Herausforderungen konzipieren und umsetzen. Einige Beispiele sind:

- › New Work – kurzfristige Transparenz hinsichtlich der vorhandenen Flächen, Arbeitsplätze, Arbeitsplatzmodelle und Flächenauslastung
- › Alternativszenarien bei New-Work-Konzepten und Einsparmöglichkeiten von Flächen durch flexible Arbeitsplatzmodelle
- › Kosten- und Immobilientransparenz und daraus abgeleitete Effizienzprogramme
- › Professionellere und effizientere Implementierung von ESG und Nachhaltigkeitsthemen im Unternehmen“

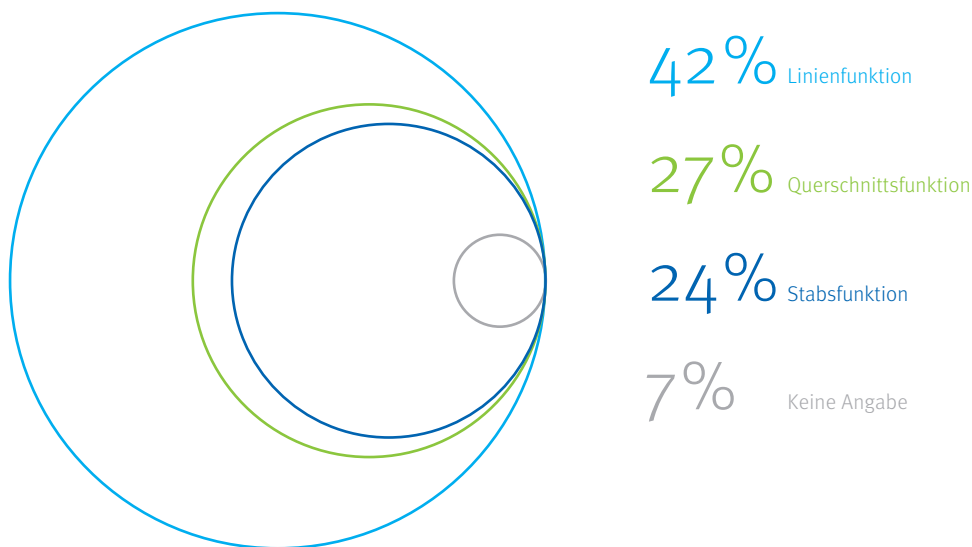
Was trifft in Bezug auf Ihre aktuelle Immobilienorganisation am ehesten zu?



GLOBAL, REGIONAL ODER LOKAL?

Die Hälfte der Immobilienorganisationen sind regional in Form von Fachabteilungen organisiert. Die andere Hälfte teilt sich auf in globale oder lokale Organisationsstrukturen.

Was trifft auf Ihre Immobilienorganisation am ehesten zu in Bezug auf die Organisationsfunktion?



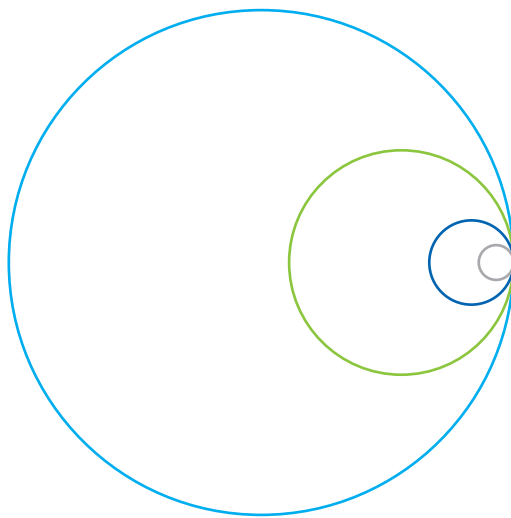
DIREKT ODER FACHLICH

Bei den meisten Befragten erfüllt die Immobilienorganisation eine Linienfunktion. Sie trägt also entweder direkt Verantwortung oder die fachliche Verantwortung für mehrere Standorte. Im Vergleich zum Vorjahr hat die Rolle der Stabsfunktion zugenommen. Dieser Zustand lässt sich wieder mit den Angaben von 2020 vergleichen.



„Zentral organisierte CREM-Einheiten konnten besonders bei mittelständischen Unternehmen schnell und agil handeln. Sie haben nicht nur ihre CREM-Leistungen erbracht, sondern beeinflussten auch Themen wie Hygiene, die Bereitstellung von Arbeitsplätzen und produktionsrelevanter Infrastruktur. Schnell und professionell gestalteten sie dabei Flächen- und New-Work-Strategien.“

Was trifft auf Ihre Immobilienorganisation am ehesten zu in Bezug auf die Governance?



61% Eigentümerfunktion

22% Koordinationsfunktion

12% Beratungsfunktion

5% Keine Angabe

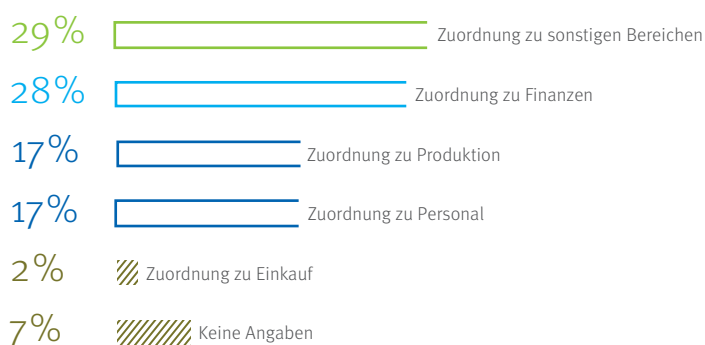
EINDEUTIGES VERSTÄNDNIS

Über die Hälfte der Befragten sieht ihre Immobilienorganisation in der Rolle der Eigentümer der Immobilien und deren Managementprozesse.

////

„Immobilienorganisationen haben ihre alte Rolle der Verwalter endgültig abgelegt und sind mit Personal- und Budgetverantwortung ausgestattet. Der Trend aus den beiden Vorjahren setzt sich weiter fort.“

Welcher übergeordneten Einheit ist die Immobilienorganisation zugeordnet?



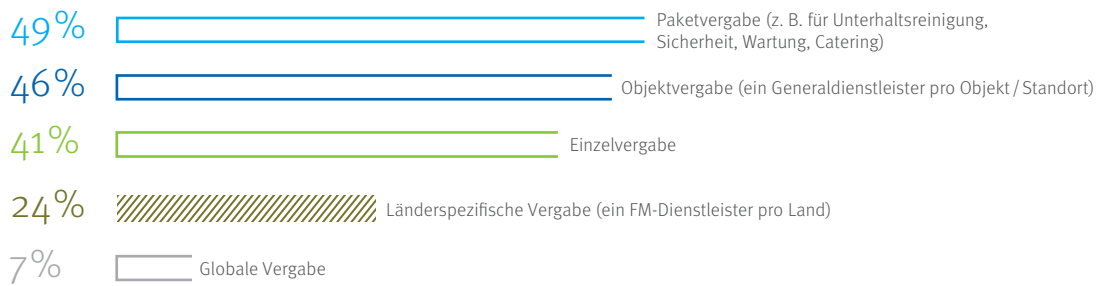
DURCHMISCHTE ZUORDNUNG

Knapp jede/r dritte Befragte gab an, die Immobilienorganisation sei sonstigen Bereichen zugeordnet, 2021 waren es nur 16 Prozent. Stattdessen sah sich im Vorjahr die Hälfte bei den Finanzen. In diesem Jahr ist das nicht einmal mehr jede/r Dritte.

////

„Die starke Zuordnung zu Finanzen erklärt sich damit, dass Immobilien, Infrastruktur und andere damit verknüpfte Themen zu den größten Kostenblöcken im Unternehmen gehören. Das untermauert auch die Eingruppierung in den Transparenz- und Effizienz-Fokus von Unternehmen.“

Welche Vergabemodelle gibt es bei Ihnen im Unternehmen für den Bereich Facility Management?



(Hinweis: Mehrfachantworten möglich)

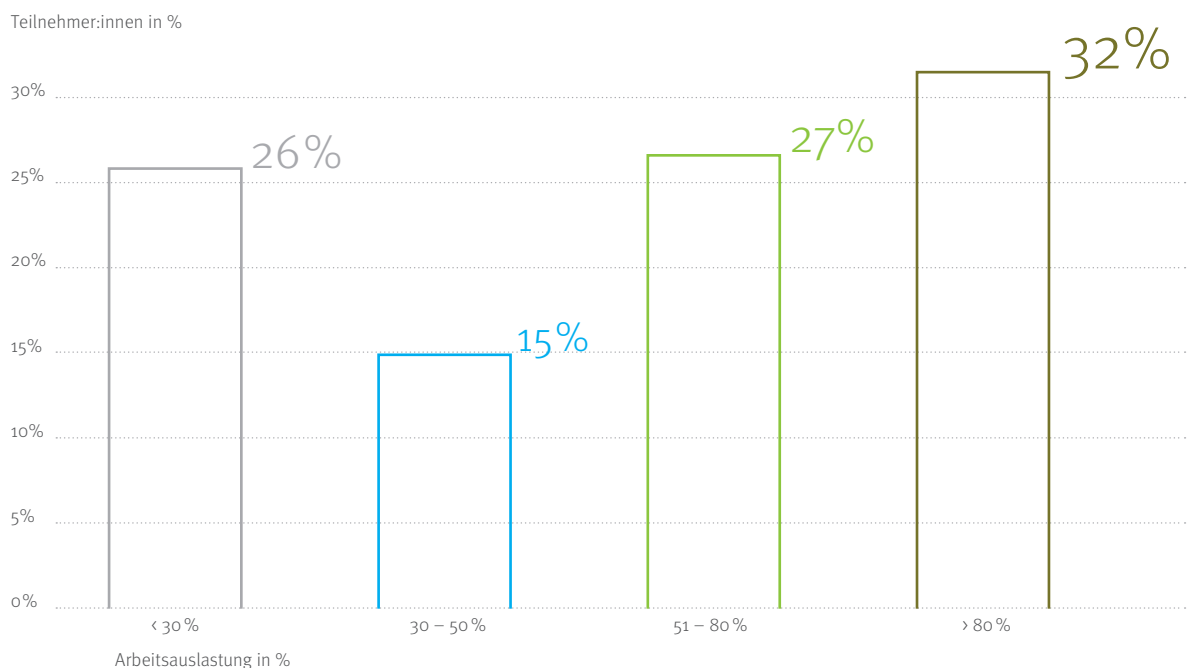
IM PAKET ODER OBJEKTWEISE

FM-Aufträge in Paketen zu bündeln bleibt das am häufigsten angewandte Vergabemodell in der Industrie. Daneben kann in diesem Jahr die Objektvergabe von Leistungen mit dem Paket-Vergabe-Trend mithalten. Ebenfalls häufig vertreten sind Einzelvergaben.

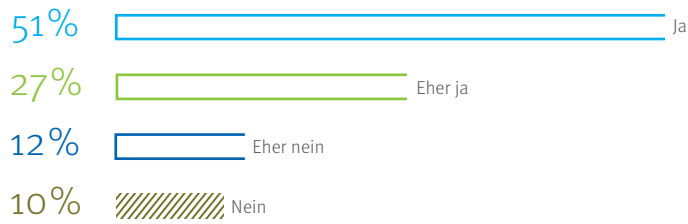


„Teilweise gibt es zwar Gründe für die Einzelvergabe, wie zum Beispiel für Gewährleistungsthemen bei der Anlagen-Errichter-Firma oder Spezialanlagen in der Produktion. Der Trend, externe Leistungen an wenige strategische Partner zu bündeln, bleibt jedoch ungebrochen. Hintergründe sind neben monetären Aspekten auch das Reduzieren von internen Steuerungsressourcen.“

Etwa ein Drittel der Befragten schätzt die Auslastung der Arbeitsumgebung auf 80 Prozent oder höher ein. Immerhin jede/r Vierte sieht die eigenen Arbeitsstätten hingegen zu weniger als 30 Prozent ausgelastet. Wie hoch schätzen Sie aktuell die Auslastung Ihrer Arbeitsumgebung?



Könnte ein Desk-Sharing-Konzept Ihrer Meinung nach dabei helfen, Ihre Arbeitsorganisation besser in der Fläche abzubilden?



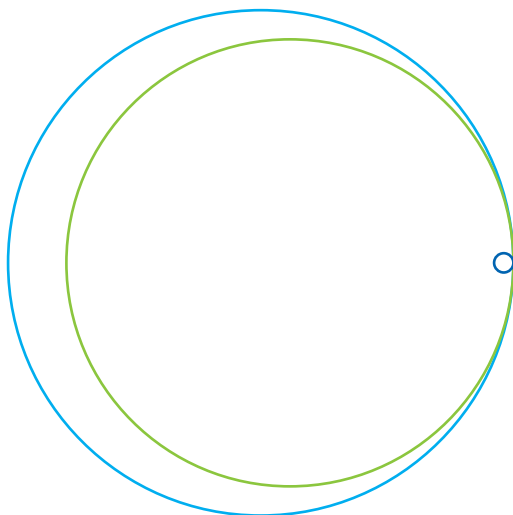
DIE MISCHUNG MACHT'S

Das Vertrauen in Desk-Sharing-Konzepte bleibt stark: Knapp acht von zehn Befragten sehen darin eine gute Lösung, um ihre Arbeitsorganisation gesamtheitlich besser abzubilden. Allerdings muss Desksharing strategisch gut geplant sein. In die vorhandenen Flächen muss man investieren.



„Viele Menschen haben in der Corona-Pandemie das Arbeiten von zuhause kennen und schätzen gelernt. Wenn sie ins Büro kommen, muss der Vorteil für sie daher erkenntlich sein. Ein Weg für moderne und flexible New Work-Konzepte ist es, freigewordene Flächen zu nutzen, um den Mitarbeitenden eine attraktive und professionelle Atmosphäre anzubieten, die sie so daheim nicht haben.“

In welchem Ausmaß arbeitet Ihr Unternehmen mobil/im Homeoffice?



52%

Teilweise mobil/im Homeoffice

46%

Überwiegend mobil/im Homeoffice

2%

Überhaupt nicht mobil/im Homeoffice

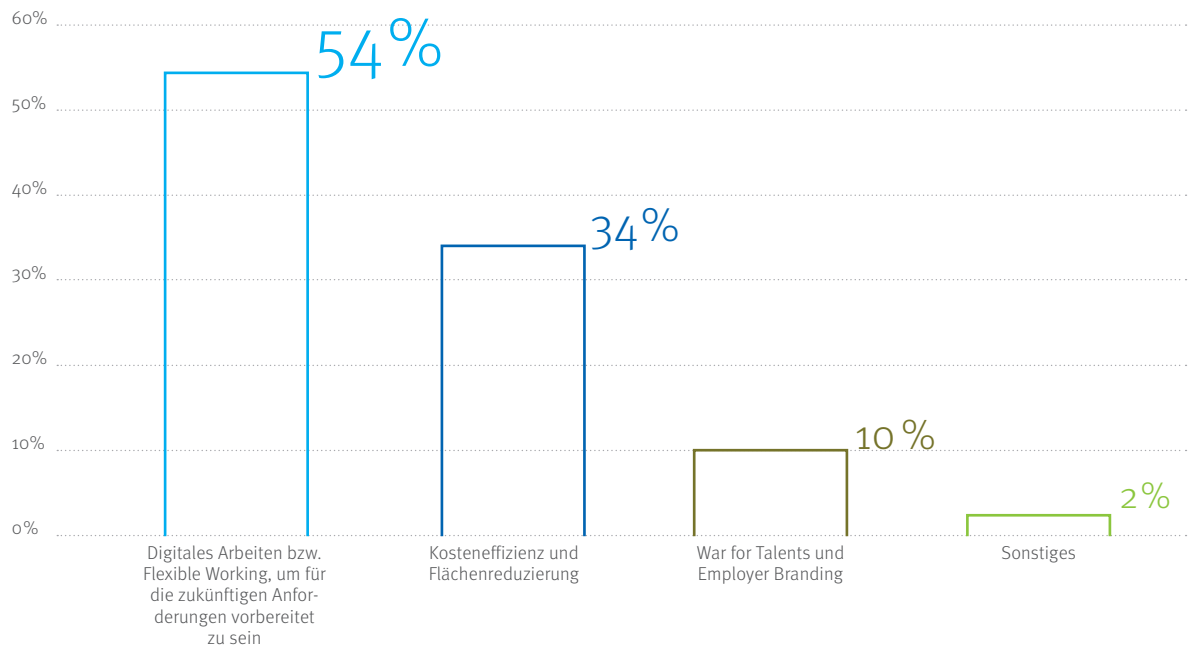


HOMEOFFICE ETABLIERT

Die Hälfte der Befragten gab an, teilweise im Homeoffice zu arbeiten. Im Vorjahr waren es zwar noch 61 Prozent. Allerdings arbeitet mittlerweile sogar jede/r Zweite überwiegend vom heimischen Schreibtisch aus. Im Vorjahr waren das nur etwas mehr als ein Drittel der Befragten.

„In Summe sind sich alle Beteiligten einig: Die Zukunft des Arbeitens liegt im hybriden Ansatz und benötigt somit eine sinnvolle Mischung aus Büropräsenz und mobilem Arbeiten.“

Was sind bei Ihren aktuellen „New-Work-Projekten“ die Hauptgründe bzw. Treiber?



FLEXIBLES ARBEITEN

Als Hauptgrund für New Work-Projekte gibt jede/r zweite Befragte flexibles Arbeiten oder digitales Arbeiten an. Jede/r Dritte sieht Kosteneffizienz und das Reduzieren von Flächen als Treiber für New Work.

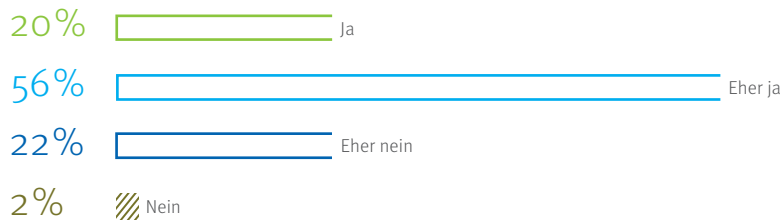


„Bei vielen Unternehmen sehen wir das Thema ‚New Work‘ als eine Art, ‚aus der Not eine Tugend zu machen‘. Zum einen sollen durch neue Arbeitsmodelle Flächen im Unternehmen flexibler und reduzierbar werden, zum anderen müssen die verbleibenden Flächen im Zuge des War for Talents aufgewertet und attraktiver gestaltet sein.

Attraktive Fläche sind wichtig als Orte der Begegnung und des Dialogs. Sie spielen zukünftig eine entscheidende Rolle, um dem Unternehmen ‚ein Gesicht‘ zu verleihen.“

Trends im Real Estate Management

Stimmen Sie folgender Aussage zu? „Proaktives Real Estate Management scheitert immer noch an fehlender Transparenz!“



IMMER NOCH ZU WENIG TRANSPARENZ

76 Prozent der Befragten (Vorjahr 68 Prozent) beklagen mangelnde Transparenz. Dabei wäre diese nötig, um vorausschauend handeln zu können.

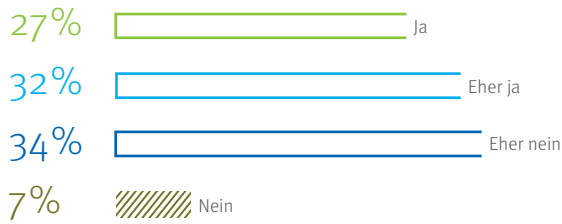
////

„Fehlende Transparenz bleibt die große Hürde bei vielen Unternehmen. Die Gründe sind vielschichtig. Meist tragen die Finanzsysteme dazu bei, die auf die Kernprozesse ausgelegt sind und damit einen unzureichenden SAP-Kontenrahmen oder ein uneinheitliches Buchungsverhalten für die Real-Estate-Positionen aufweisen. Immobilienkosten verschwinden oftmals in den Positionen der Produktion.

Auch eine nicht ausreichend durchgängige und flexible IT-Landschaft leistet ihren negativen Beitrag. Das führt dazu, dass sich die individuellen Datenkonzepte zur Immobiliensteuerung in den einzelnen Bereichen wie Portfolio Management, Asset Management, Baumanagement und Facility Management nur unzulänglich umsetzen lassen.

Ohne die richtigen Daten für die richtigen Entscheidungen ist eine zielgerichtete Portfoliostrategie nur bedingt möglich.“

Stimmen Sie folgender Aussage zu? „Innovative Ansätze im Real Estate Management scheitern immer noch an fehlender Management-Attention!“



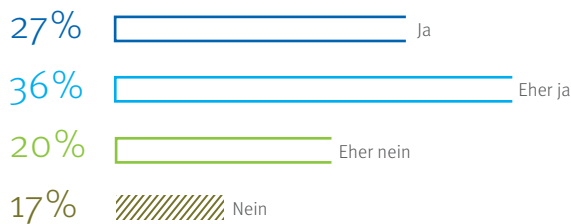
FEHLENDES INNOVATIONSKLIMA

59 Prozent der Teilnehmenden (Vorjahr: 76 Prozent) fehlt die Aufmerksamkeit des Managements, was innovative Ansätze betrifft.

////

„Der Trend bleibt, hat sich aber etwas abgeschwächt. Unternehmen treiben häufig ausschließlich in ihren Kernprozessen und ihrem Kerngeschäft Innovationen voran. Da steht das Real Estate Management als Sekundärprozess weiterhin hinten an. Gute, innovative Ansätze fallen oft kurzfristigen Amortisations-Vorstellungen zum Opfer.“

Stimmen Sie folgender Aussage zu? „Betrieberrisiken werden immer noch bewusst in Kauf genommen!“



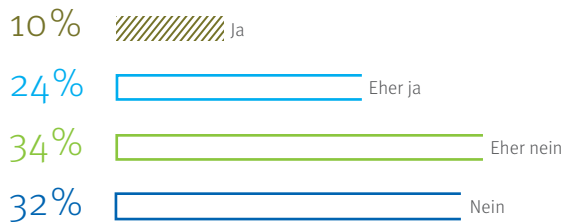
EINDEUTIG UNSICHER

Zwei Drittel der Befragten (Vorjahr: 55 Prozent) geben an, Betrieberrisiken bewusst in Kauf zu nehmen. 27 Prozent beantworten die Frage dieses Mal sogar klar mit Ja (Vorjahr: 10 Prozent).

////

„Aus der Praxis kann man sagen, dass bei einigen Organisationen die gesetzliche ‚Betrieberverantwortung‘ nicht vollständig transparent ist. Das betrifft auch die Zusammenarbeit der internen Immobilienorganisation mit externen Partnern und Dienstleistern. Eventuelle rechtliche Folgen sind nicht ausreichend bekannt.“

Stimmen Sie folgender Aussage zu? „Eine vorausschauende und belastbare Budgetplanung ist von den Business Units bzw. Standorten nicht gewünscht!“



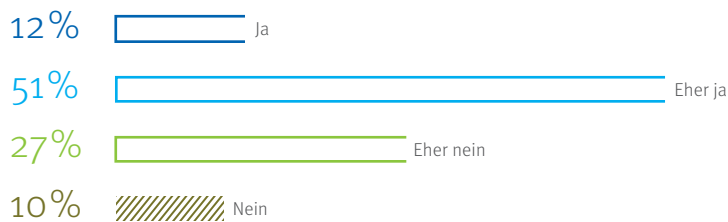
ERFOLG IST PLANBAR

Wie im Vorjahr gibt etwa ein Drittel der Befragten an, dass die Business Units und Standorte nicht oder eher nicht an einer vorausschauenden und belastbaren Budgetplanung inklusive Asset-Strategie interessiert seien.

////

„Hintergrund ist in vielen Fällen der damit verbundene Aufwand, eine transparente Grundlage für belastbare Entscheidungen herbeizuführen. Unterschiedliche Verantwortlichkeiten, eine heterogene IT-Landschaft und nicht durchgängige Prozesse machen den Wunsch nach Transparenz oft zunichte oder verhindern neue Ansätze in der Praxis.“

Stimmen Sie folgender Aussage zu? „Im Real Estate Management geht es nur um das Generieren von Einsparungen – die Bewertung der Qualität bleibt meist auf der Strecke!“

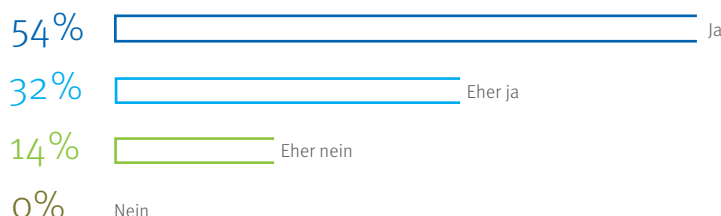


KOSTEN HABEN PRIORITÄT

Kosten bleiben auch in diesem Jahr eine wichtige Stellschraube im Real Estate Management. 63 Prozent der Teilnehmer:innen geben an, dass die Bewertung der Qualität dabei eher auf der Strecke bleibt.

Nachhaltigkeit

In Gesellschaft, Medien und Politik steigt das Bewusstsein für mehr Nachhaltigkeit in den vergangenen Jahren deutlich an. Hierdurch wird auch Druck auf Unternehmen ausgeübt, um die Zukunft nachfolgender Generationen zu sichern. Spüren Sie diesen Druck bereits in Ihrem Unternehmen?



KONSTANTER DRUCK – ESG, EU-TAXONOMIE UND ÖFFENTLICHKEIT ZEIGEN WIRKUNG

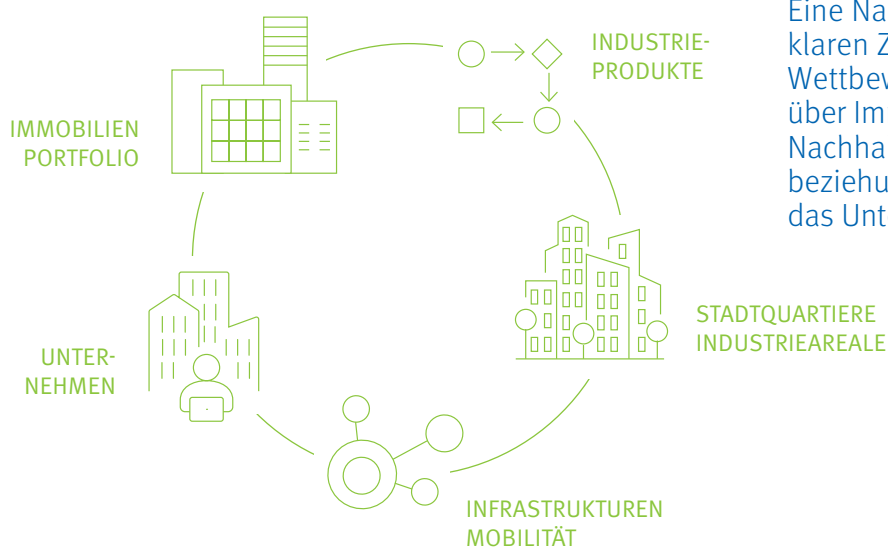
Im Vorjahr gaben bereits 94 Prozent der Befragten an, den Druck aus der Gesellschaft zu nachhaltigem Handeln zu spüren. In diesem Jahr sind es weiterhin 86 Prozent, die die Forderung aus Medien, Gesellschaft und Politik spürbar wahrnehmen.

////

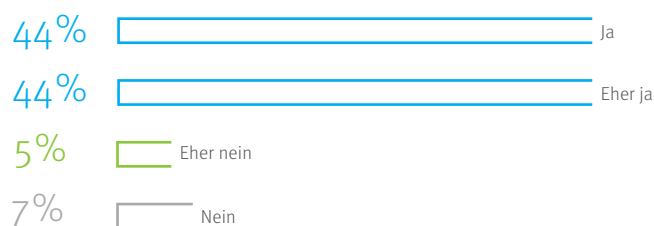
„Gemäß Nachhaltigkeitskriterien zu handeln, wird zunehmend als unternehmerische Pflicht und nicht nur als Kür angesehen. Stichwort Divestment: Investoren und Stakeholder bewerten ihre Anlagen nach ESG-Kriterien. Erfüllen sie diese, bietet dies heute Chancen – eine Nicht-Erfüllung wird zukünftig zum finanziellen Risiko.“

Kunden und Geschäftspartner erwarten Transparenz und Offenlegung, die Nachfrage nach echten umwelt- und sozialverträglichen Produkten steigt kontinuierlich an. Gebäude und Infrastrukturen hinterlassen den größten ökologischen Fußabdruck. Mittel- bis langfristig beherrschen nachhaltige Geschäftsmodelle den Markt.

Eine Nachhaltigkeitsstrategie mit klaren Zielen bringt entscheidende Wettbewerbsvorteile. Vom Kernprodukt über Immobilien bis zur Infrastruktur: Nachhaltigkeit muss sich wie ein ‚roter‘ beziehungsweise ‚grüner Faden‘ durch das Unternehmen ziehen.“



Können Sie sich vorstellen, dass ein Produktdesign mit einem geringen CO₂-Footprint und einer hohen Recycling-Fähigkeit zum neuen Merkmal Ihres Unternehmens werden kann (Stichwort: Cradle to Cradle®)?



CRADLE TO CRADLE® AUF DEM VORMARSCH

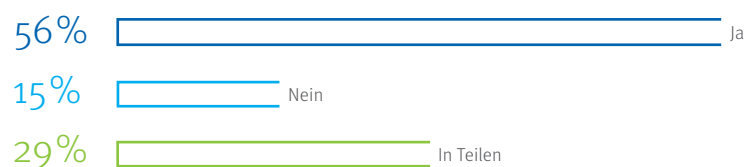
88 Prozent (Vorjahr: 86 Prozent) sehen im Cradle to Cradle-Designprinzip weiterhin ein mögliches Alleinstellungsmerkmal für ihr Unternehmen.



„Was bisher an der einen oder anderen Stelle noch als Alleinstellungsmerkmal galt, ist schon bald eine Grundvoraussetzung für die Kunden von morgen. Oder anders formuliert: Wer den Anschluss verliert, dürfte es in Zukunft in hart umkämpften Märkten schwer haben.“

ESG

Ist Ihnen das Thema ESG sowie die damit verbundenen Auflagen für Unternehmen bekannt?



WENIG BEWUSSTSEIN

Fast die Hälfte der Befragten gab an, ESG und die damit verbundenen Auflagen nicht – oder nur in Teilen – zu kennen.



„Die Schlussfolgerung liegt nahe: Wer nicht genau weiß, was die ESG-relevanten Themen für das Unternehmen und auch für die CREM-Welt bedeuten, tut sich zukünftig mit der Ausrichtung der Organisation, der Prozesse und somit des kompletten Unternehmens- sowie des Immobilienportfolios schwer.“

Gibt es in Ihrem Unternehmen bereits eine für das Unternehmen aufgesetzte ESG-Strategie?



DIE STRATEGIE KOMMT

Auch wenn es noch am Bewusstsein für ESG hapert, haben immerhin 71 Prozent eine vollständige oder teilweise Strategie aufgesetzt. 29 Prozent sind noch nicht so weit.

////

„Eines ist klar: Das Thema ESG und die damit verbundenen Auflagen und Regularien sind kein Immobilienthema, sondern ein Unternehmensthema. Die Unternehmensstrategie muss sich diesbezüglich durchziehen: vom Unternehmen über die Organisation und Prozesse, das Kerngeschäft bzw. das Kernprodukt bis über die Produktion, die Standorte und somit auch durch den gesamten Bereich des Real Estates.“

Gibt es in Ihrem Unternehmen für die Real-Estate-Abteilung bereits eine durchgängige ESG-Strategie?

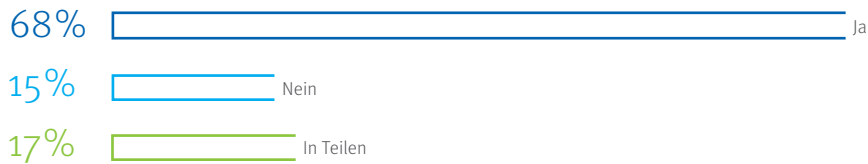


ESG AM ANFANG

Erst 17 Prozent der Befragten verfügen über eine durchgängige ESG-Strategie für die Real-Estate-Abteilungen. Bei immerhin 41 Prozent gibt es Teile einer solchen Strategie.

Digitalisierung

Hat die aktuelle Situation rund um Covid-19 den Prozess der Digitalisierung in Ihrem Unternehmen beschleunigt?



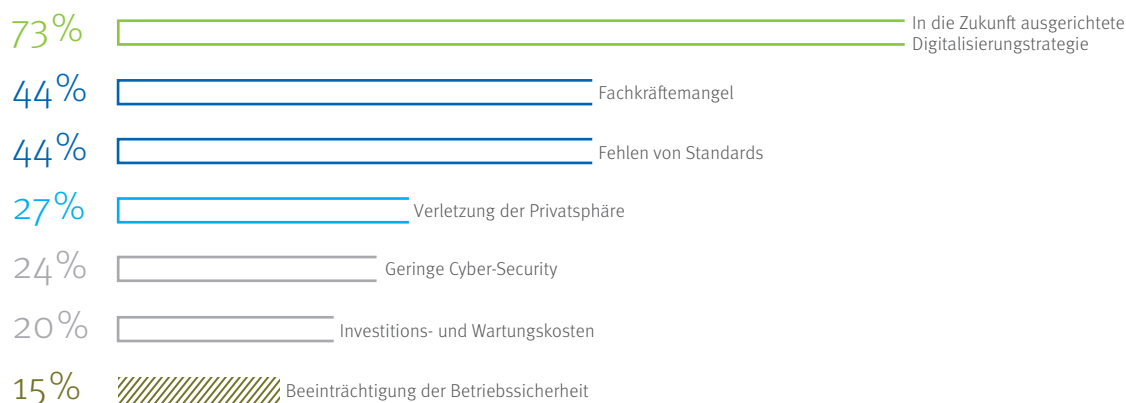
COVID-19 ALS MOTOR DER DIGITALISIERUNGSPROZESSE

85 Prozent der Teilnehmer:innen sagen: Covid-19 hat die Digitalisierung beschleunigt.

////

„Remote zu arbeiten ist zu Beginn der Pandemie von heute auf morgen über die Unternehmen hereingebrochen. Schnelles Handeln war gefragt, um den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. Das war nur eine Facette der Digitalisierung, die aufgrund der äußeren Einflüsse massiv an Geschwindigkeit gewonnen hat. Wo es über viele Jahre hieß ‚geht nicht‘, hat die Praxis jetzt gezeigt: ‚Es geht doch!‘“

Was sind die größten Herausforderungen der Digitalisierung?



(Hinweis: Mehrfachantworten möglich)

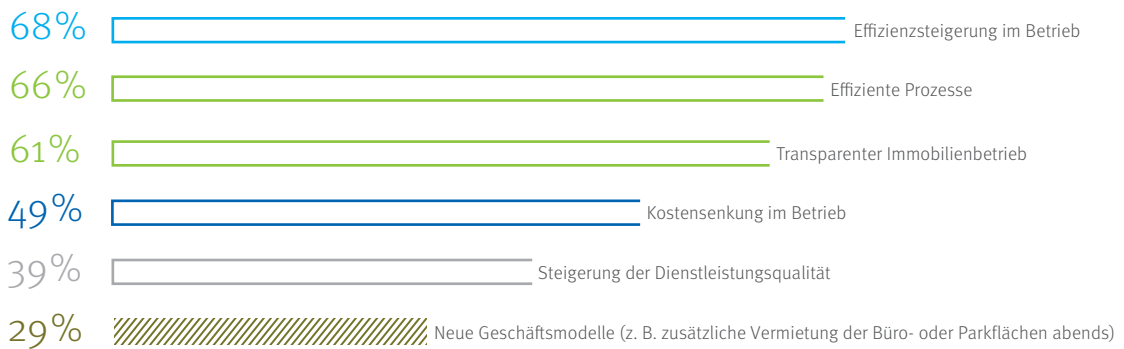
FEHLENDE DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE

Als größte Herausforderungen der Digitalisierung wurde eine belastbare und durchgängige Digitalisierungs-Strategie bemängelt. Viele der Befragten gaben weiterhin den Fachkräftemangel und das Fehlen von Standards in der Interaktion und Kommunikation von einzelnen Sensoren, IT-Systemen und relevanten Systemen an. Auch die Verletzung von Privatsphäre und Cyber-Security fassen die Befragten als Herausforderungen der Digitalisierung auf.

////

„Für den einen ist das Einführen eines ERP- oder CAFM-Tools bereits ‚die Digitalisierungsstrategie an sich‘, andere verstehen darunter deutlich umfassendere Ansätze und Maßnahmen im Unternehmen.“

Was sind die größten Chancen der Digitalisierung?



(Hinweis: Mehrfachantworten möglich)

DIGITALISIERUNG BEDEUTET EFFIZIENZ

Die meisten Teilnehmenden erhoffen sich durch die Digitalisierung eine deutliche Effizienzsteigerung im Betrieb. Ob in Bezug auf Prozesse, Kosten oder einen transparenten Immobilienbetrieb – Effizienz sieht die Mehrheit als die Chance schlechthin, die Digitalisierung bietet.

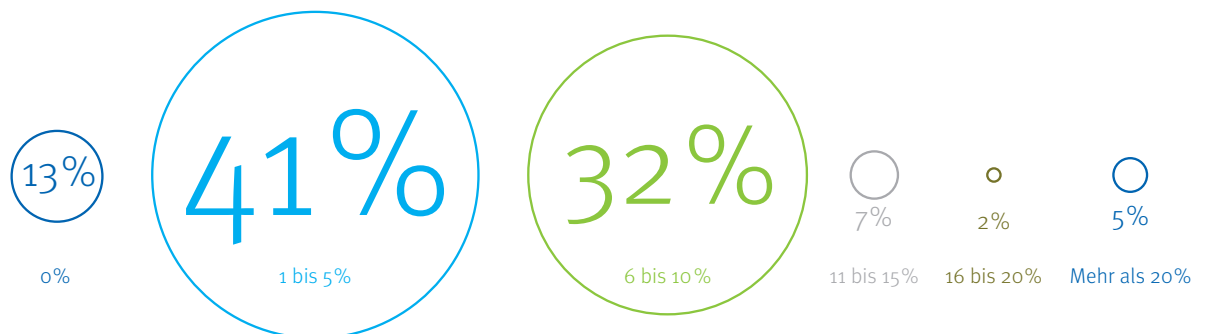
////

„In der Digitalisierung stecken noch deutlich mehr Vorteile als die pure Effizienz. So lassen sich Nutzerservices verbessern, indem Nutzer:in, Immobilie und deren Services miteinander agieren.“

Nutzerdaten stellen die Basis für zukünftige Asset- und Portfoliostrategien dar, um das Erfolgsdreieck People, Processes and Places noch besser aufeinander abzustimmen.“



Wie hoch sind die jährlichen Investitionen Ihres Unternehmens in die Digitalisierung prozentual gemessen am Umsatz?



SOLIDES DIGITALISIERUNGS-BUDGET

Der Großteil der Unternehmen (73 Prozent; Vorjahr: 71 Prozent) investiert zwischen 1 Prozent und 10 Prozent in digitale Themen. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Anteil derer, die zwischen 6 und 10 Prozent ausgeben, mehr als verdoppelt (von 15 Prozent auf 32 Prozent).



„Unternehmen investieren immer höhere Summen in die Digitalisierung. Sie versuchen hier Tempo zu machen und notwendige Themen auf- und umzusetzen. Oft spielt auch der Druck, den Anschluss nicht zu verlieren, eine erhebliche Rolle für Unternehmen. Das gilt sowohl für die Wettbewerbsfähigkeit insgesamt als auch speziell im Wettstreit um Fachkräfte.“

IHR KONTAKT IN DEUTSCHLAND

Bernd Fisel
bernd.fisel@dreso.com

Prof. Dr. Henric Hahr
henric.hahr@dreso.com

Fabian Schultheiß
fabian.schultheiss@dreso.com

IHR KONTAKT IN DER SCHWEIZ

Jennifer Dali
jennifer.dali@dreso.com

Christoph Heer
christoph.heer@dreso.com

IHR KONTAKT IN ÖSTERREICH

Georg Stadlhofer
georg.stadlhofer@dreso.com

Gernot Bleier
gernot.bleier@dreso.com

IMPRESSUM

Drees & Sommer SE
Obere Waldplätze 13
70569 Stuttgart

Telefon +49 711 1317-0
info@dreso.com
www.dreso.com

© Drees & Sommer 2022