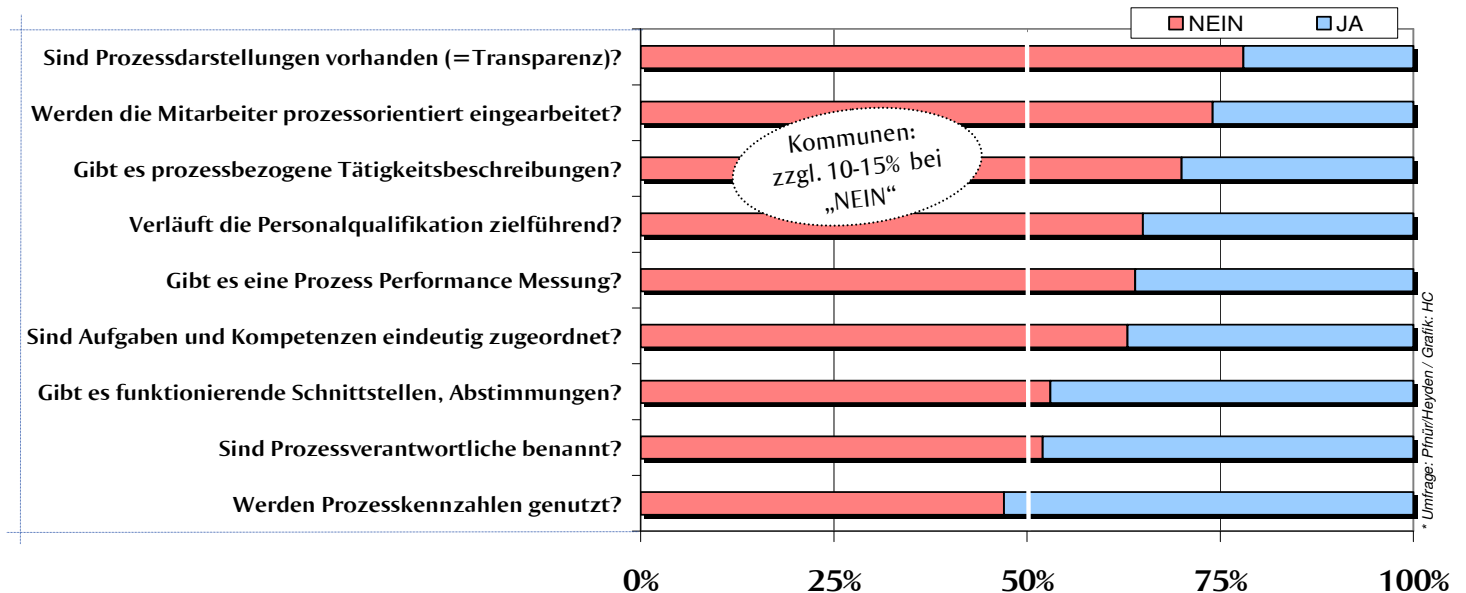


**Eine Umfrage zum Prozessmanagement in der Immobilienwirtschaft ergab\*:**

- Mindestens ein Drittel der von Unternehmen und Kommunen durchgeführten Prozess-Optimierungen verlaufen **nicht erfolgreich**.
- Projekte werden **unstrukturiert** durchgeführt. Prozesse werden optimiert, die lediglich eine **geringe Bedeutung** für das Unternehmen haben.
- Ein Großteil der Prozess-Optimierungen wird top-down durchgeführt. Wichtige **Impulse** von der „Basis“ **bleiben unberücksichtigt**.
- Weitere Gründe für das häufige Scheitern sind
  - **Mangelndes Projektmanagement**
  - **Fehlende Zeit- und Personalressourcen**



**Wie lässt sich das Prozessmanagement in Ihrem Unternehmen optimieren? ➡**

**Ein möglicher Einstieg zu mehr Effektivität und Effizienz:**

**Ihre Ausgangssituation**

Sie sind unsicher, ob in Ihren Prozessen noch **Verbesserungspotenziale** stecken? Sind **Ziele, Tätigkeiten, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten** allen Prozessbeteiligten bekannt? Und sind diese Festlegungen noch **sinnvoll**?

**Ihre Ziele**

Sie wollen ihre Kunden durch eine **effektive und effiziente Organisation** noch besser als bisher zufrieden stellen? Oder vorhandene **Synergiepotenziale** identifizieren? Oder planen sie eine **neue Software** einzuführen auf Basis kunden- und zukunftsorientierter Prozesse? Oder ...

**Die Prozess-Werkstatt**

Zunächst klären wir mit den Entscheidern die **Rahmenbedingungen** und **Prämissen** sowie **Ziele** und **Strategien**.



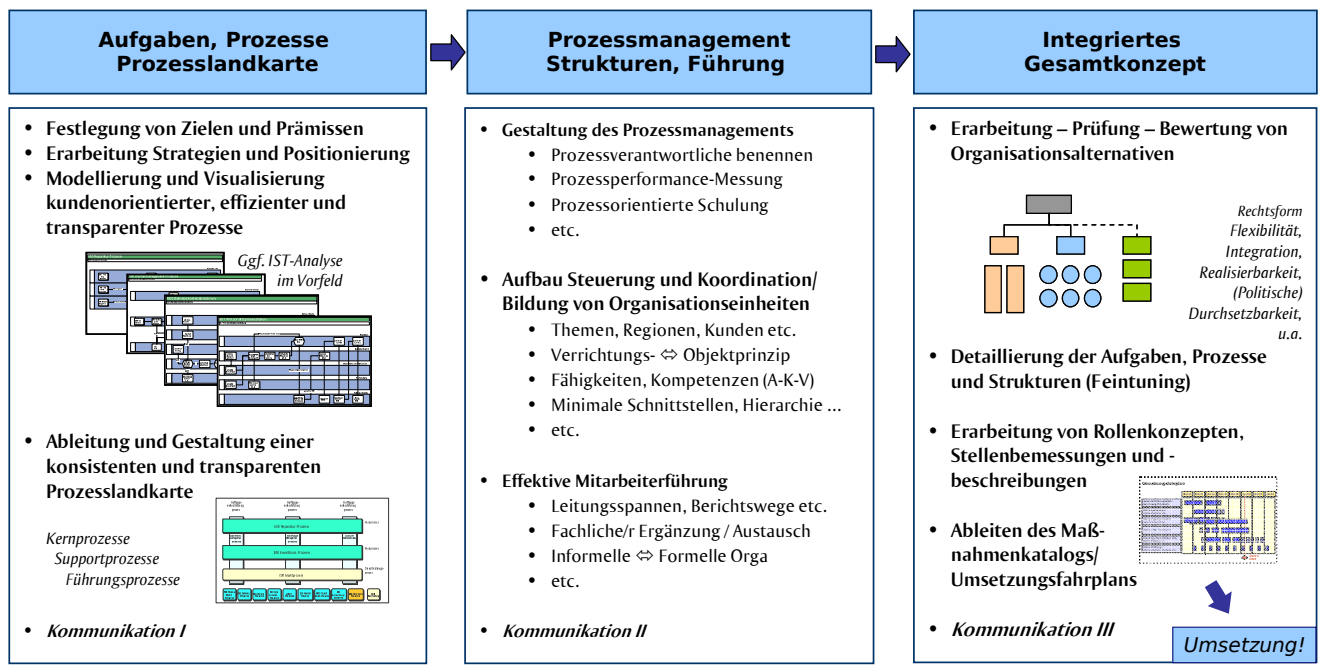
In der **Prozess-Werkstatt** bringen wir die beteiligten Mitarbeiter des Bereiches / des Unternehmens **zusammen**, **moderieren** die Identifizierung der Kern-/ und Supportprozesse sowie die **Prozessmodellierung** und **-visualisierung**.

Gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern erarbeiten wir **kreative und effektive Prozessvarianten**, stimmen sie mit den Entscheidern ab und fügen sie in einer zukunftsorientierten **Prozesslandkarte** zusammen.

Der erste Schritt ist getan.

Weitere Informationen unter: [www.hengelage.de](http://www.hengelage.de)

**Basismodell zur Optimierung von Prozessen und Strukturen**



**Unser Ziel: Ganzheitliche Optimierung Ihres Immobilienmanagements / der Sekundärprozesse**

- **Strategie und Positionierung im (Dritt-)Markt**  
*Geschäftsfeld-/Dienstleistungsentwicklung – Service Level Agreements etc.*
- **Optimierung von Prozessen – Strukturen – Systemen**  
*Steuerung – Objektmanagement – Shared Services – Projektorganisation etc.*
- **Um-/Gestaltung der Arbeitsorganisation**  
*Technologien – Flächen – Mobilisierung – Motivation etc.*
- **Effizientes Projektmanagement**
- **Einführung der Lösungen / Umsetzungsbegleitung**
- **Kommunikation im Wandel**

	> 6 Monate	> 12 Monate	> 18 Monate +
<b>Steuerung / Leitung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Führungsteam bilden</li> <li>• Ziele definieren</li> <li>• Positionieren intern &lt;-&gt; ext.</li> <li>• Aufbau Controlling, ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kooperationen, Netz</li> <li>• Strategieanpassung (z.B. Auswirkungen veränderter Rahmenbedingungen etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schwerpunkt Steuerung</li> <li>• Strategieverifizierung / ggf. -anpassung</li> <li>• Strukturelle Anpassungen</li> </ul>
<b>Projekte / Teams</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziele definieren</li> <li>• Aufbau PM (techn./kfm.)</li> <li>• Produktdefinitionen</li> <li>• Akquise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Professionalisierung (insbes. Kfm. Aufgaben)</li> <li>• Ausbau der Aufgaben o.b.c</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KVP / QM - System</li> <li>• Ggf. Aufbau weiterer PM-Bundles / für Externe</li> <li>• ...</li> </ul>
<b>Bereich 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziele definieren</li> <li>• Aufbau Kennzahlensystem</li> <li>• Produktentwicklung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zunehmend Steuerung</li> <li>• Abbau operativer Tätigkeiten + ggf. Overhead</li> <li>• Max. Flächeneffizienz!</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• „Profis im Kerngeschäft“</li> <li>• Strukturelle Anpassungen</li> <li>• Aufbau Drittmärktegeschäft ...</li> </ul>
<b>Bereich 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziele definieren</li> <li>• Professionalisieren (...)</li> <li>• Definition Leistungspakete</li> <li>• Auslastung sichern durch...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auslasten, wo möglich</li> <li>• Sukzess. Abbau/Verlagern, wo erforderlich. (Outsourcing)</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integration / zunehmend Steuerung</li> <li>• Weiteres Outsourcing</li> <li>• ...</li> </ul>

Beispiel/Übersicht Umsetzung