

BComplete-Büro Tipp 7: Büroplanung beginnt bei der Bürosuche

Utl.: Vor Unterzeichnung von Miet- oder Kaufverträgen sollte das Potential von Büros ausgelotet werden =

Wien (OTS) -

Gesamter Text: <http://www.reichl-presseportal.at/BComplete>

"Bevor sich ein Unternehmen ein neues Büro zulegt, sollten unabhängige Experten dessen Potential bewerten", erklärt Mag. Marcus Haas, Geschäftsführer der Office Syncro GmbH dem Träger von BComplete www.bcomplete.eu einem internationalen Netzwerk von Komplettanbietern für Bürolösungen aus einer Hand. Anspruch von BComplete ist es, aus dem Büro ein Erfolgsinstrument zu machen. "Die Partner von BComplete sind nicht als Immobilien-Makler tätig, sondern als Experten, die die Möglichkeiten von potentiellen Immobilien aus der Sicht des Büro-Ideen-Experten ausloten", ergänzt Haas. "Als zertifizierte Büro-Ideen-Experten ist es ihnen zum Beispiel möglich, noch vor der Unterzeichnung von Miet- bzw. Kaufvertrag so wichtige Themen wie Lärm- und Hitzeschutz, in die Verhandlungsphase einzubeziehen, oder ein Anforderungsprofil für das neue Büro zu definieren."

Zwtl.: Soft Facts werden häufig unterschätzt

Im Wesentlichen wird der Nutzwert einer Büroimmobilien durch deren Funktionalität, Flexibilität und Flächenwirtschaftlichkeit bestimmt. Oftmals wird bei einer neuen Büroimmobilie nur die Wirtschaftlichkeit der Flächen analysiert, aber nicht, ob Arbeitsprozesse besser werden, die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter steigt oder eine zeitgemäße Darstellung des Unternehmens nach innen und außen möglich ist. "Die Büroplanung beginnt schon bei der Bürosuche", konstatiert Haas. "Es ist zudem nicht einfach, den Wert eines Büros zu bestimmen, da er sich einerseits aus Hard Facts wie Organisationswert, Ertragswert und Substanzwert zusammensetzt, andererseits aber auch aus Soft facts wie Image, Kontakt und Vertrauen von Kunden. Oftmals werden diese Soft Facts aber enorm unterschätzt".

Zwtl.: Systematische Bedarfsanalyse

Zwei Aspekte werden von den BComplete Partnern ausgelotet: nämlich

für was sind die Büroflächen geeignet und welche Maßnahmen, also Investitionen, sind notwendig, um das Büro zu einem Erfolgsinstrument zu machen? Empfehlenswert ist es dabei, sich der vom amerikanischen Architekten William M. Pena entwickelten Methode für die Systematische Bedarfsanalyse zu bedienen: Dabei werden die 24 wichtigsten Aspekte der Bedarfsplanung in 9 Themengruppen sowie die entsprechenden Entscheidungs-, Gestaltungs- und Optimierungspotenziale skizziert.

Die systematische Bedarfsplanung übersetzt dann die Vorstellungen vom Nutzer und entwickelt so eindeutige Aufgabenstellungen für Büroplaner und realisierende Firmen", so Haas, "wobei diese Vorgangsweise sich auch schon in der Verhandlungsphase bewährt hat." Die neun Themengruppen von Pena umfassen die Dimensionen "Akzentuierung", "Gruppierung", "Dichte", "Verbindungen", "Erschließung", "Bewegung", "Zukunftssicherheit", "Arbeitsumwelt" und "Realisierung". Alle, die sich mit dem Thema ausführlicher auseinandersetzen wollen, sei der Artikel in Wikipedia empfohlen.

<http://de.wikipedia.org/wiki/B%C3%BCroplanung>

~

Rückfragehinweis:

Dr. Wolfgang Wendy
Reichl und Partner PR
Franz-Josefs-Kai 47, 1010 Wien
mailto: wolfgang.wendy@reichlundpartner.at,
mobil: +43 664 828 40 76

Mag. Marcus Haas
CEO Office Syncro GmbH / BComplete
Tel: +43 2262 72505-20
mailto: marcus.haas@bcomplete.eu

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/14123/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0036 2013-08-06/10:00

061000 Aug 13

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20130806_OTS0036