



avestrategy[®]

Anwenderforum 2015

Eintauchen und Durchblicken

avestrategy®

Von der Implementierung bis zur komplexen Szenarioentwicklung in fünf Monaten

Ein Erfahrungsbericht der WGS Schwerin



Agenda

avestrategy[®] - Von der Implementierung bis zur komplexen Szenarioentwicklung in fünf Monaten – Ein Erfahrungsbericht der WGS Schwerin



1. Vorstellung der WGS Schwerin
2. Ausgangslage und Rahmenbedingungen
3. Einführungsprozess **avestrategy**[®] in 5 Monaten
4. Aktueller Projektstatus
5. Zukünftige Projektthemen
6. (Zwischen-) Fazit

Vorstellung der WGS Schwerin

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !



Wohnungseinheiten:	12.635 / 668.118 m ²
Leerstand:	2.368 = 18,7 %
Zukünftiger Kernbestand:	10.000 = 7,4 % Leerstand
Bilanzsumme:	350,9 Mio. €
Eigenkapital:	82,2 Mio. € = 23 %
Verbindlichkeiten:	264,9 Mio. € (40 Mio. € Altschulden kommunal verbürgt)
Tilgung:	18,7 Mio. € (außerplanmäßig 8,5 Mio. €)
Zinsen:	9,4 Mio. €
Mitarbeiter:	81, davon 7 Azubis (ohne GF)

Vorstellung der WGS Schwerin

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !



Umsatz:	52,5 Mio. €
Aufw. Hausbewirtschaftung:	23,3 Mio. €
Instandhaltung 2014:	5,9 Mio. € = 8,46 €/m ² p.a. / Zielwert > 12,00 €/m ²
Zinsen:	9,4 Mio. €
Abschreibung:	21,0 Mio. €
Personalaufwand:	4,9 Mio. €
Jahresfehlbetrag:	10,6 Mio. € (Deckung durch Entnahme aus Rücklagen)
Bilanzgewinn:	0,1 Mio. €

Ausgangslage und Rahmenbedingungen

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !



- Wohnungsmarkt in Schwerin insgesamt **zweistelliger Leerstand**
- Nachfrage stagniert ← sinkende Bevölkerungszahl in der Vergangenheit
- Unterdurchschnittliche Haushaltseinkommen
- Deutliches Überangebot an 3-Zimmer-Wohnungen im Plattenbau
- Singularisierung und überdurchschnittliche Alterung der Bevölkerung
- Anteil der 1- und 2- Personenhaushalte bei ca. 80 %

Ausgangslage und Rahmenbedingungen

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !

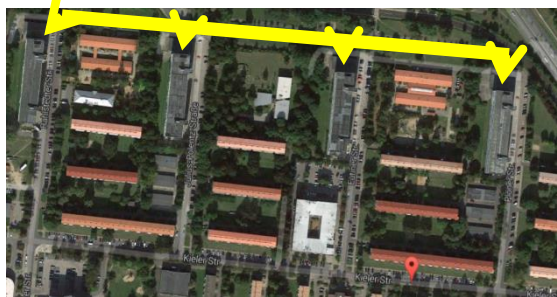


Stand 07/2015	Anz. WE	Anteil	Anz. WE leer	leer %
Gesamtbestand	12.522	100%	2.326	19%
Kernbestand	10.309	82%	1.411	14%
Verwertungsbestand	2.213	18%	915	41%

- Die Lage der WGS ist seit Jahren durch hohe Leerstände geprägt
- Der Leerstandsausfall der WGS beläuft sich jährlich auf ca. 8 Mio. € (Mietausfall und nicht umlagefähige Betriebs-/Heizkosten)
- Dieser Zustand ist **existenzbedrohend** und muss kurzfristig durch Abbau des strukturellen Leerstandes verändert werden

Ausgangslage und Rahmenbedingungen

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !



Leerstand **mehr als 15 %** in:

- I. Lankow 3 unsanierte Hochhäuser
- II. Neu Zippendorf 2 unsanierte Hochhäuser und 5-Geschosser
- III. Mueßer Holz in den 5-Geschossern (Schwerpunkt obere Etagen)
- IV. Krebsförden in den 5-Geschossern (Schwerpunkt obere Etagen)

Ausgangslage und Rahmenbedingungen

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !



- Unternehmenssanierungskonzept (USK) läuft 2015 aus
- Verwertung in vergangenen 10 Jahren nicht planmäßig vollzogen
→ strukturelle Leerstände
- In **avestrategy**[®] komplett objektkonkrete Neubewertung
→ Aktualisierung Abriss-/Verkaufsplanung (Bereinigung 50% Abriss/50% Verkauf)
- Verwertung/Portfoliobereinigung war und ist Auflage der finanzierenden Banken
- Ziel: Leerstand Kernbestand soll bis 2019 auf 3 % = 300 WE sinken
- Jede einzelne Immobilie wird jährlich auf die Wirtschaftlichkeit geprüft

Ausgangslage und Rahmenbedingungen

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !



Verbindlichkeiten per 31.03.2015	242,2 Mio. €	348 €/m²
davon für Kernbestand	120,7 Mio. €	228 €/m ²
davon für Verwertungsbestand (inkl. Unternehmensdarlehen)	121,5 Mio. €	903 €/m ²
Gesamtbestand WE	664.407,88 m ²	365 €/m ²
Gesamtbestand GE	32.248,15 m ²	
Gesamtfläche (WE +GE)	696.656,03 m ²	

Ausgangslage und Rahmenbedingungen

Mit Planung, System, Kreativität und harter Arbeit aus der Krise !



GJ 2015	Mio. €	€/m ² p.a.	€/m ² p.m.
Zinsen	8,09	11,6	0,97
Tilgung	14,85	21,3	1,78
Kapitaldienst	22,94	32,9	2,75

Eine Planung in [MS Excel](#) kann die Komplexität des erforderlichen Transformationsprozesses **nicht** mehr abbilden. Wichtig sind eine verlässliche Datenbasis und die Möglichkeit, mit Szenarios zu arbeiten.

Gespräche mit Banken und dem Landesförderinstitut zur Senkung des Kapitaldienstes und der Neustrukturierung der Sicherheiten setzen zwingend eine leistungsfähige Planung und deren zeitnahe Dokumentation voraus.

Einführungsprozess *avestrategy*[®]

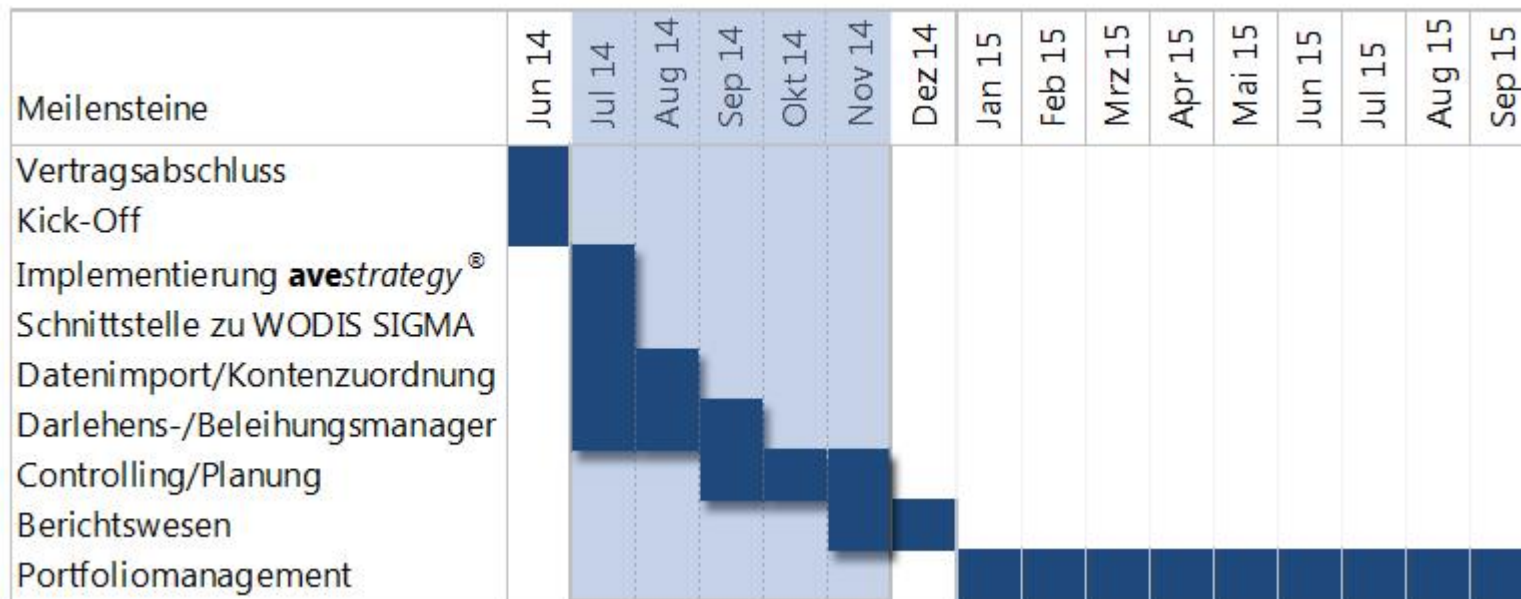
... in 5 Monaten



- ERP-System WODIS SIGMA
erweiterte Standardschnittstelle auf NE-Ebene durch Aareon
- **avestrategy**[®] Leistungspakete Controlling, Darlehens- und Beleihungsmanagement sind vollständig eingeführt, die Eingabe der Grundbücher hatte eine hohe Priorität
- Neben der gemeinsamen Entwicklung der Unternehmensgrundplanung waren durch externe Einflüsse viele Szenarios gefordert
- Einführung Portfoliomodul erfolgt, die Bewertung erfolgt durch WGS

Einführungsprozess *avestrategy*[®]

... in 5 Monaten



Einführungsprozess **avestrategy**[®]

... in 5 Monaten



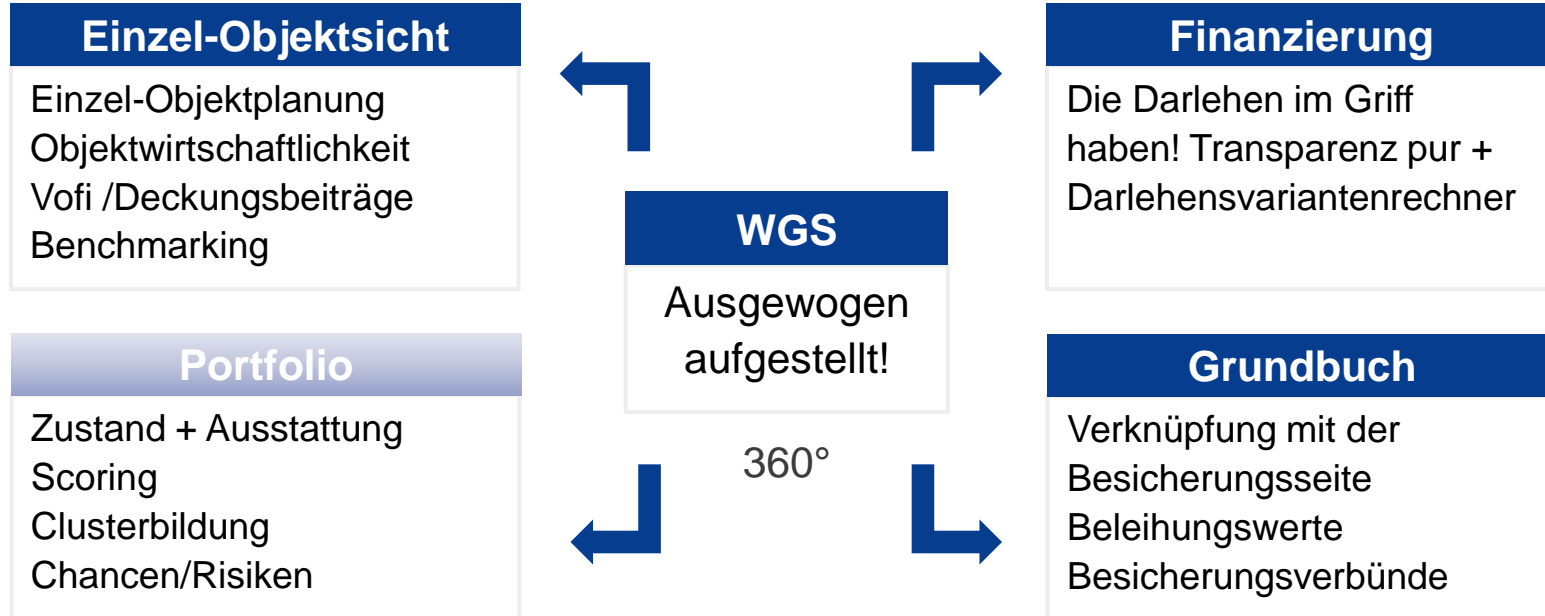
- Gestaltung des Einführungsprozesses
 - Intensive Mitarbeiterereinbeziehung
(Projektteam, viele Fachbereiche proaktiv einbezogen)
 - Extra-Workshops zu Grundbuch, Beleihung und Controlling
- WGS ist fit in und mit **avestrategy**[®] für die kommenden Herausforderungen

Aktueller Projektstatus *avestrategy*[®]



- Schnittstelle ✓
- Grund-Planung ist abgeschlossen ✓
- diverse Szenarios werden noch erstellt
- Portfoliobewertung durch WGS läuft


Ganzheitlich steuern mit *avestrategy*[®]



Zukünftige Projektthemen in und um *avestrategy*[®]



- Weitere Szenarios: Abriss, Flüchtlinge, Stadtentwicklung
- Welche weiteren Programmteile in *avestrategy*[®] sind angedacht?
Kosten- und Leistungsrechnung
Leerstandsrechner
ggf. Risiko-Management

avestrategy[®] i. V. m. Delta**Master** 

(Zwischen-) Fazit

- Erste fundierte langfristige Ergebnisse liegen vor, diese ersetzen Bauchgefühl
- Transparenz für die Unternehmensentwicklung (objektscharf)
- Beleihungsstrukturen im Ist erfasst, nunmehr geht es um die Neustrukturierung i. V. m. strategischen Optionen
- Welche Entscheidungen sind mit **avestrategy**[®] besser bzw. transparenter geworden?

Kontakt



WGS Wohnungsgesellschaft Schwerin mbH

Geschwister-Scholl-Straße 3-5

19053 Schwerin

www.wgs-schwerin.de

Thomas Köchig

Telefon: +49 385 74 26-0

info@wgs-schwerin.de

Kontakt



BBT Gruppe

Bernburger Straße 30/31
10963 Berlin

Telefon: +49 30 26006-0

www.bbt-gmbh.net

Henri Lüdeke

Telefon: +49 30 26006-121

henri.luedeke@bbt-gmbh.net