

# Teilportfoliostrategien

Erfolgreiche Immobilienplanung



## **Impressum**

### **Autor:in**

Ralf Weishaupt  
Sabrina Salathe

### **Mitarbeit**

Mahnaz Jahrudi-Brunkhorst

### **Illustrationen**

Patrizia Stalder

### **Layout**

brenneisen theiss communications

### **Planconsult W+B AG**

Byfangweg 1a  
4051 Basel

Marktgasse 12  
9000 St. Gallen

[planconsult.ch](https://planconsult.ch)

Basel, November 2025



**Strategie ist der  
Unterschied zwischen  
ziellosem Handeln  
und gezieltem Erfolg.**



*Unbekannte:r Autor:in*



# Inhalt.

- 7** Einleitung
- 9** Begriffe und Zusammenhänge
- 12** Teilportfoliostrategie Planconsult
- 16** Teilportfoliostrategie kurz erklärt
- 27** Fazit
- 29** Quickcheck

«Mangelware Schulraum –  
Unterricht in Containern»

«Neues Schulhaus schon vor  
Fertigstellung zu klein»

«900 ungeprüfte Autos im  
Strassenverkehr –  
MFK-Infrastruktur fehlt»

«Platzmangel in der Kantine  
– Schüler:innen müssen  
am Boden essen»



«Not macht erfinderisch:  
Primarschulunterricht  
im Polizeiposten»

«Mangel an Turnhallen führt  
zu Frust bei Sportvereinen»

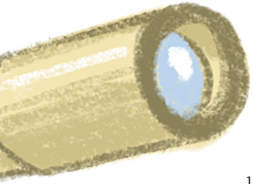
«Verwaltung wächst schneller  
als ihre Gebäude – Platzmangel  
wird zum Problem»

«Platznot hinter Gittern –  
Justiz warnt vor  
unhaltbaren Zuständen»

# Einleitung.

## Anlass zum Thema

**In den Medien wird regelmässig über Platzmangel berichtet, sei es bei Schulen, Verwaltungsbauten oder Gefängnissen.**



Die Schlagzeilen auf der linken Seite sind erfunden, jedoch an reale Ereignisse angelehnt. Meldungen über zu wenig oder falsch verortete Flächen stossen bei der Bevölkerung schnell auf Unverständnis.

Es scheint, als fehle eine übergeordnete Strategie, um Flächen- und Raumbedarf frühzeitig zu erkennen.

Das Risiko für Fehlplanungen und Fehlinvestitionen ist dadurch sehr hoch.

Doch lässt sich der zukünftige Bedarf überhaupt voraussagen? Ist es sinnvoll, bereits jetzt darüber nachzudenken, was in 20 Jahren benötigt wird? Wie findet man heraus, wo die Flächen benötigt werden? Und kann das Risiko von Fehlplanungen und Fehlinvestitionen tatsächlich verringert werden?

7

### **Ja – mit einer Teilportfoliostrategie!**

Mit dieser Publikation vermitteln wir Ihnen den Zweck sowie die wesentlichen Bausteine einer Teilportfoliostrategie. Am Ende der Broschüre haben Sie zudem die Möglichkeit, mithilfe eines Quickchecks zu prüfen, ob Ihr Unternehmen einen Bedarf an einer Teilportfoliostrategie hat.

Zur Veranschaulichung der theoretischen Ausführungen dieser Broschüre präsentieren wir die zentralen Bausteine einer Teilportfoliostrategie anhand eines praxisnahen Beispiels. Wir wenden hierbei unsere erprobten Methoden nicht nur bei unseren Kund:innen an, sondern auch

in unserem eigenen Unternehmen. Zu diesem Zweck dient Planconsult als Fallbeispiel. Es ist uns bewusst, dass wir als Nutzende einer Mietfläche nicht über ein klassisches Teilportfolio verfügen. Dennoch lassen sich die einzelnen Elemente einer Teilportfoliostrategie ohne Weiteres auf unsere spezifische Situation übertragen.

Seit über 50 Jahren ist Planconsult in Basel und der umliegenden Region fest etabliert. In dieser Zeit haben wir ein belastbares Netzwerk aufgebaut und uns einen treuen Stamm an Kund:innen erarbeitet. Unsere Dienstleistungen bieten wir in der gesamten Deutschschweiz an.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die zentrale Frage, ob unser Bürostandort am Byfangweg in Basel den aktuellen und zukünftigen Anforderungen gerecht wird. Welche spezifischen Anforderungen definieren wir für unseren Standort? Welcher Raumbedarf wird künftig erforderlich sein?

**Diesen Fragestellungen wird im Rahmen der vorliegenden Broschüre nachgegangen, indem sie anhand der zentralen Bausteine der Teilportfoliostrategie systematisch beantwortet werden.**

## Abgrenzung

Der Fokus dieser Publikation liegt explizit auf Teilportfoliostrategien für Betriebsliegenschaften von Unternehmen, für die Immobilien nicht zum Kerngeschäft zählen (sogenannte Non-Property-Companies).



# Begriffe und Zusammenhänge.

Im Folgenden erhalten Sie einen strukturierten Überblick über die relevanten Strategiearten sowie deren wechselseitige Beziehungen. Ersterer ist von zentraler Bedeutung, um die Einordnung der Teilportfoliostrategie und deren Abhängigkeiten von weiteren strategischen Ebenen nachvollziehen zu können.

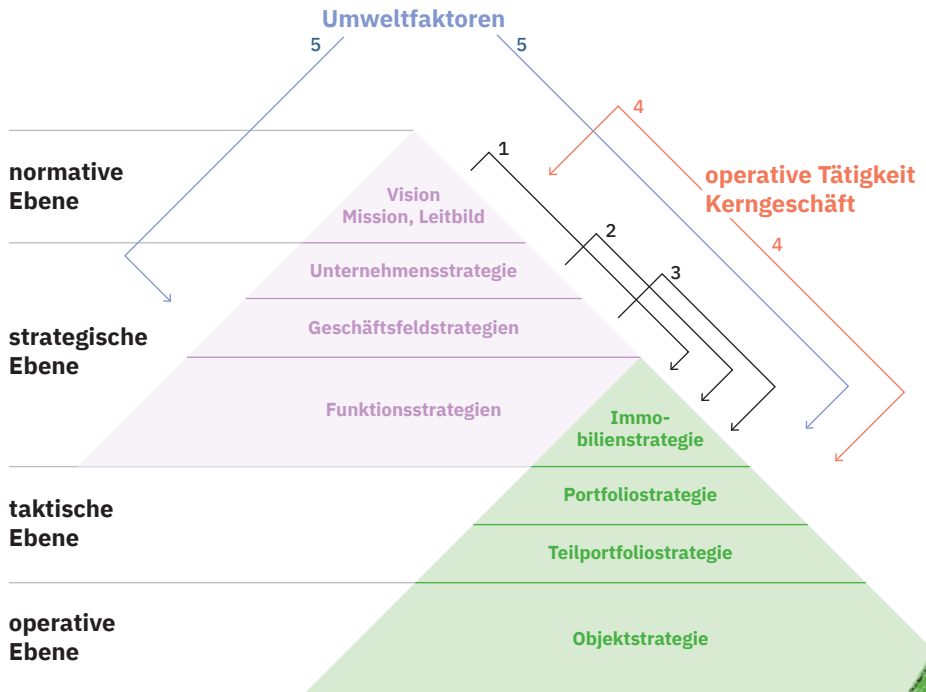
Zunächst wird auf der Ebene des Gesamtunternehmens oder eines Departements die Unternehmens- oder Departementsstrategie festgelegt. Darauf aufbauend erfolgt auf der Ebene der strategischen Geschäftseinheiten oder eines Amtes die Festlegung der angestrebten Positionierung und strategischen Ausrichtung (Nutzerstrategie). Ergänzend dazu werden die funktionalen Strategien entwickelt, zu denen unter anderem auch die Immobilienstrategie zählt (siehe Abbildung Seite 10).

Als oberstes, strategisches Steuerungsinstrument bildet die Immobilienstrategie die Grundlage sämtlicher Immobilienentscheide und definiert den verbindlichen Rahmen des gesamten Handelns in Bezug auf Hochbauten.

Für die Entwicklung einer Nutzerstrategie sind sowohl eine systematische Erfassung eigener Stärken und Schwächen als auch eine fundierte Umweltanalyse zur Identifikation von Chancen und Risiken unabdingbare Voraussetzungen. **Nur durch die ganzheitliche Berücksichtigung interner und externer Einflussfaktoren kann eine zukunftsorientierte Strategie als Handlungsgrundlage entwickelt werden.**

Sie ist die strategische Grundlage für die Teilportfoliostrategie.

## Zusammenhang von Unternehmens- und Immobilienstrategie



Damit betriebliche Immobilien einen nachhaltigen Beitrag zur Wertsteigerung des Unternehmens oder der öffentlichen Verwaltung leisten können, ist eine konsequente Abstimmung zwischen Nutzer- und Immobilienstrategie erforderlich. Dabei ist es von zentraler Bedeutung, dass das Kerngeschäft den Umgang mit den Immobilien bestimmt und nicht umgekehrt. Die Vorgaben des Kerngeschäfts beeinflussen somit die immobilienwirtschaftlichen Entscheidungen, wobei gleichzeitig eine Rückkopplung mit den immobilienbezogenen Realitäten erfolgt und so eine wechselseitige Beziehung entsteht.



Die Formulierung der Immobilienstrategie basiert somit auf Vorgaben und Einflussfaktoren aus verschiedenen Ebenen:

1

**Grundsätze und Werte der Unternehmenspolitik** (Vision, Mission, Leitbild) gelten als zwingende Rahmenbedingungen.

2

Die **Unternehmensstrategie** bestimmt die immobilien-spezifischen Vorgaben (z.B. Senkung Immobilienkosten, strategische Stossrichtung).

3

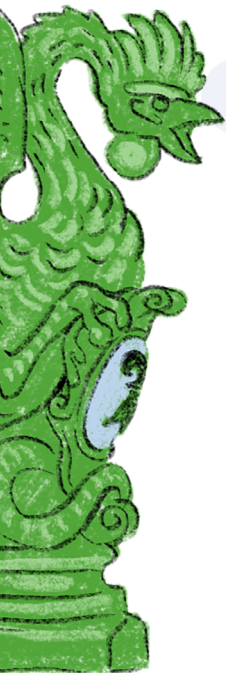
**Grundlegende Bedingungen und Vorgaben für den Raumbedarf** (Standort, Menge, Standards, etc.) bilden die Basis für den Flächenbedarf, Standortentscheidungen und räumliche Qualitätsstandards.

4

**Rückmeldungen und Informationen** aus der operativen Tätigkeit ermöglichen die Kontrolle bei der Umsetzung und den Strategieanpassungen (Flächenproduktivität, Dienstleistungs- oder Leistungserstellungsprozess).

5

**Externe Einflussfaktoren** (Wirtschaft, Technologie, Natur/Ökologie, Gesellschaft, Politik und Recht) haben einen direkten oder indirekten Einfluss auf die Unternehmens- und Immobilienstrategie (Dienstleistungsangebot, Wertschöpfungsprozess, Standorte, etc.).



# Teilportfoliostrategie Planconsult.

Am Beispiel von Planconsult werden im Folgenden die Inhalte der Nutzer- sowie der Immobilienstrategie kompakt dargelegt.

## Geschäftsstrategie

Die Mission von Planconsult besteht darin, Kund:innen durch individuelle Beratung in allen Phasen von Immobilienprojekten zu begleiten und nachhaltige, wertschöpfende Lösungen zu entwickeln – stets im Einklang mit ihren strategischen Zielen sowie wirtschaftlichen, ökologischen und funktionalen Anforderungen. Dazu bietet Planconsult eine umfassende,



professionelle Beratung in den Bereichen Portfoliomanagement, Projektentwicklung, Bauherrenvertretung, Nutzung und Betrieb sowie Unternehmensberatung an.

Planconsult verfolgt eine klare Ausrichtung auf das nachhaltige Wachstum des Unternehmens. Im Vordergrund steht dabei die Stärkung der bestehenden Märkte, während gleichzeitig gezielt neue Marktpotenziale erschlossen werden sollen. Ein zentrales Anliegen ist zudem die kontinuierliche Vertiefung der Nähe zu den Kund:innen, um ihren individuellen Bedürfnissen auch in Zukunft optimal gerecht zu werden.

## nachhaltiges Wachstum im Fokus

Das bestehende Dienstleistungsangebot in den fünf Kernbereichen bleibt unverändert bestehen und bildet weiterhin die Grundlage des geschäftlichen Erfolgs. Parallel dazu setzt Planconsult auf den gezielten Ausbau und die Stärkung des internen Netzwerks. Die langfristige Bindung erfahrener Mitarbeitender stellt sicher, dass die unternehmensinternen Kompetenzen nachhaltig gesichert und weiterentwickelt werden können.

13



DIENT-  
LEISTUNGEN

## Immobilienstrategie

Die folgenden Grundsätze spiegeln die Haltung und den strategischen Ansatz von Planconsult im Umgang mit eigenen Immobilien wider. Sie dienen als Leitfaden für die Entscheidungsfindung und stellen sicher, dass sämtliche Massnahmen im Immobilienbereich konsequent an den übergeordneten Zielen des Unternehmens ausgerichtet sind. Durch diese Prinzipien wird eine nachhaltige, flexible und wertschöpfende Nutzung der Immobilien gewährleistet.

### Kaufen vs. Mieten

Im Unterschied zum Erwerb einer Immobilie bietet das Anmieten von Büroflächen die erforderliche Flexibilität und kann in der Regel kurzfristiger realisiert werden. Darüber hinaus wird hierbei kein Kapital gebunden, sodass finanzielle Mittel für anderweitige Investitionen zur Verfügung stehen. Aus diesen Gründen verfolgt Planconsult konsequent die Strategie, Immobilien ausschliesslich zu mieten.

14

### Standortqualität

Die Erreichbarkeit des Unternehmensstandorts ist von zentraler Bedeutung. Die Büroräumlichkeiten müssen für Kund:innen unkompliziert und effizient erreichbar sein. Eine optimale Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr ist darüber hinaus ein entscheidender Faktor. Aus diesem Grund wird angestrebt, den Standort möglichst in unmittelbarer Nähe eines Bahnhofs zu wählen.

### Arbeitsplätze

Die Gestaltung der Büroräumlichkeiten ist darauf auszurichten, die Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden bestmöglich zu fördern. Dies wird durch die konsequente Implementierung zeitgemässer Arbeitskonzepte, die Bereitstellung diversifizierter Arbeitsplatzoptionen sowie die Einführung flexibler Arbeitsmodelle sichergestellt. Darüber hinaus muss die Arbeitsumgebung das gemeinsame Entwickeln kreativer Lösungen in besonderem Masse unterstützen.





# Teilportfoliostrategie kurz erklärt.

## Sinn und Zweck der Teilportfoliostrategie

Die Teilportfoliostrategie führt den Immobilienbestand und -bedarf eines Teilportfolios zusammen und definiert konkrete Massnahmen zur Deckung einer allfälligen Bedarfsdifferenz. Daraus leiten sich konkrete Projekte ab. Zudem liefert sie eine Gesamtübersicht über alle kurz-, mittel- und langfristig anstehenden Investitionen für Neubauten sowie zur Instandsetzung des Immobilienbestands.

16

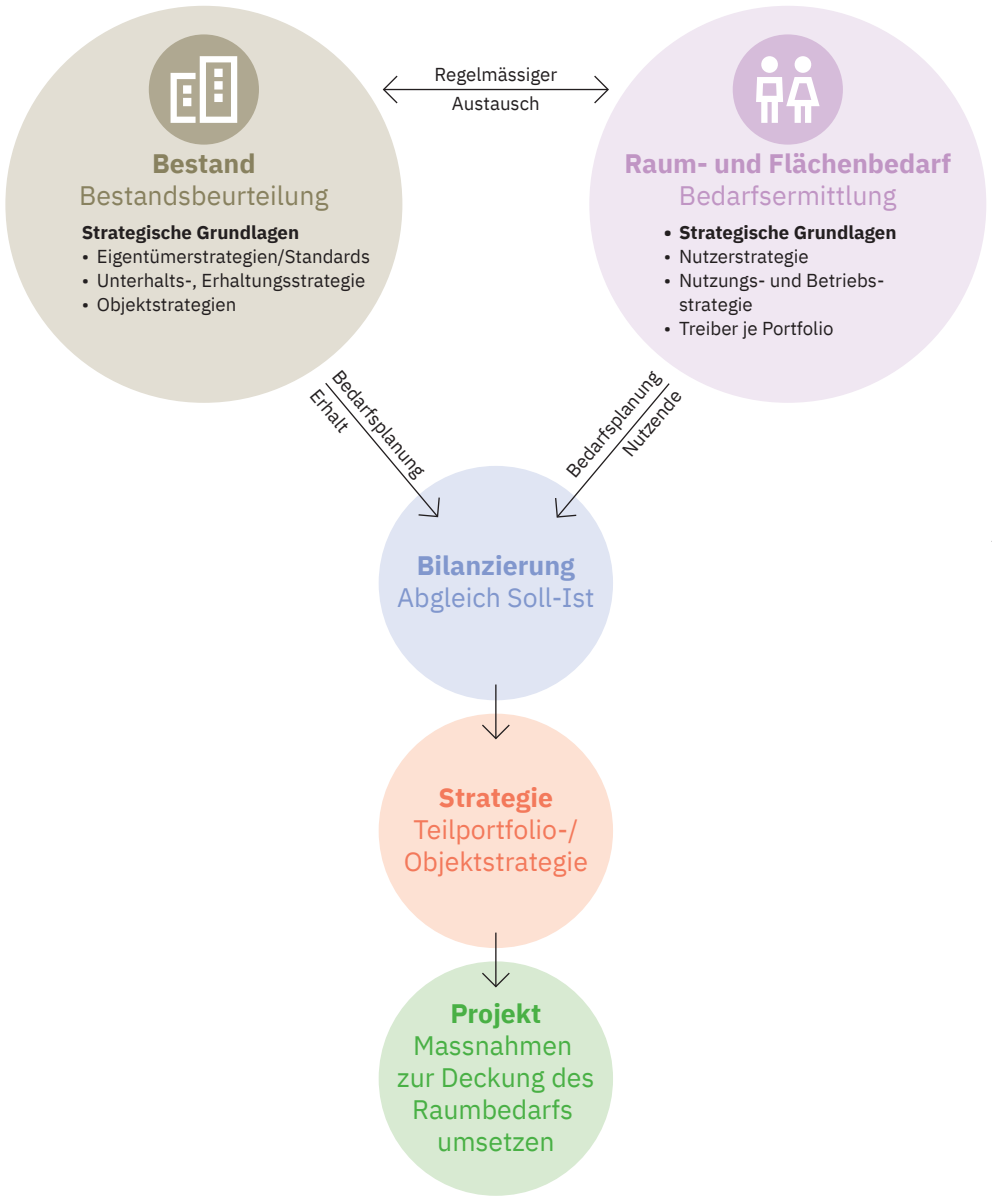
## Zentrale Bausteine der Teilportfoliostrategie

Für die Ausarbeitung der Teilportfoliostrategie existieren drei wesentliche Grundpfeiler:

- Bedarfsplanung Erhalt (was ist vorhanden?)
- Bedarfsplanung Nutzende (welche Flächen werden zukünftig benötigt?)
- Bilanzierung und Lösungsstrategie (welche konkreten Abweichungen bestehen zwischen dem geplanten (Soll-) und dem tatsächlichen (Ist-) Immobilienbestand? Wie wird der zukünftige Flächenbedarf rechtzeitig und angemessen bereitgestellt?)



Strategieprozess und Zuständigkeiten



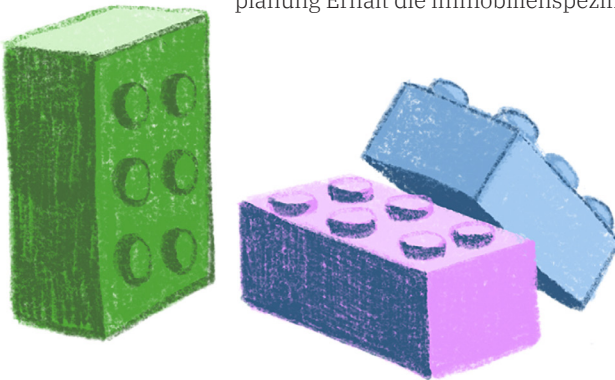
## Bedarfsplanung Erhalt

Die Immobilienabteilung stellt im Rahmen der Bedarfsplanung Erhalt die erforderlichen Informationen zum Immobilienbestand bereit. Hierzu zählen die Bereitstellung und Analyse objektspezifischer Daten, etwa zum Gebäudezustand und zu geplanten Instandhaltungs- und Instandsetzungsmassnahmen. Im Zusammenhang mit der Objektstrategie und der Positionierung der Liegenschaft wird der bauliche Bedarf im Bestand abgeleitet und auf der Zeitachse abgebildet.

Mit der Bedarfsplanung Erhalt werden unter anderem folgende konkreten Fragestellungen beantwortet:

- Welche Liegenschaften befinden sich im Portfolio?
- Was ist der aktuelle Flächenbestand?
- Wie ist der Zustand der Liegenschaften?
- Ist genügend Kapazität (Fläche) vorhanden?
- Besteht an den vorhandenen Standorten ein Ausbaupotenzial?
- Ist die verfügbare Infrastruktur zeitgemäss?

Ergänzend zur quantitativen und qualitativen Bewertung des Bestands definiert und hält die Abteilung Immobilien im Rahmen der Bedarfsplanung Erhalt die immobiliespezifischen Vorgaben fest.





### **Bedarfsplanung Erhalt Planconsult**

Auch für Planconsult steht am Anfang des Prozesses eine umfassende Situationsanalyse. Da sich unser Unternehmen ausschliesslich auf eine angemietete Fläche in zentraler Lage in Basel bezieht, ist der Umfang dieser Analyse naturgemäss geringer als im Rahmen einer Teilportfoliostrategie mit mehreren Liegenschaften. Die methodischen Schritte und das Vorgehen bleiben jedoch identisch.

Die Bestandsbewertung zeigt, dass der Standort in Basel die baulichen Anforderungen in hohem Masse erfüllt. Die gesamte Infrastruktur befindet sich in einem guten Zustand und wurde in den vergangenen Jahren durch diverse Umbaumassnahmen sukzessive erneuert und modernisiert. Durch die Erweiterung der Mietfläche um rund 130 m<sup>2</sup> im Jahr 2022 ist die Kapazität der Arbeitsplätze trotz stetigen Wachstums in den vergangenen Jahren derzeit noch nicht vollständig ausgeschöpft. Innerhalb der bestehenden Bürofläche besteht die Möglichkeit, mindestens sechs zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen. Eine Anmietung weiterer Flächen innerhalb der Liegenschaft ist jedoch nicht möglich.

### **Situationsanalyse als Grundlage**

## Bedarfsplanung Nutzende

Im Rahmen der Bedarfsplanung Nutzende wird der räumliche Bedarf der Nutzenden, der für die Erfüllung ihrer Aufgaben erforderlich ist, ermittelt. Dieser umfasst u.a. Anzahl und Art der benötigten Flächen und Räume, deren Standorte sowie die erforderliche Infrastruktur.

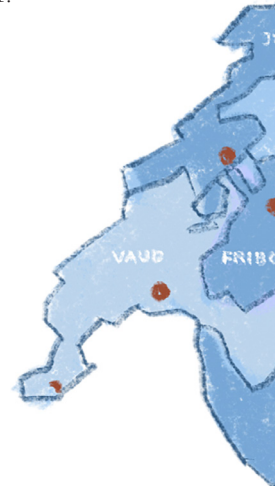
### Die Nutzerstrategie stellt die zentrale Grundlage für die Ableitung dieses Immobilienbedarfs dar.

Sie bildet die Basis für den zweiten Baustein, die Bedarfsplanung Nutzende. In der Nutzerstrategie werden die strategische Ausrichtung und die zukünftige Entwicklung der jeweiligen Nutzenden detailliert beschrieben – insbesondere im Hinblick auf den Leistungsauftrag, die relevanten Geschäftsprozesse, den Einsatz neuer Technologien, strukturelle Anpassungen innerhalb der Organisation sowie die hierfür notwendigen Ressourcen und die entsprechende Infrastruktur.

Um den Soll-Zustand strukturiert prognostizieren zu können, muss zunächst ein Betrachtungshorizont festgelegt werden. Anschliessend werden die Flächentreiber und ihre Entwicklungen ermittelt.

Mit der Bedarfsplanung Nutzende werden konkret folgende Fragestellungen beantwortet:

- Wie verändert sich künftig der Flächen- und Raumbedarf?
- Wie viel Fläche wird benötigt?
- An welchen Standorten wird die Fläche benötigt?
- Welche Infrastruktur wird zur Leistungserbringung benötigt?
- Welche Arten von Flächen/Räumen werden benötigt?



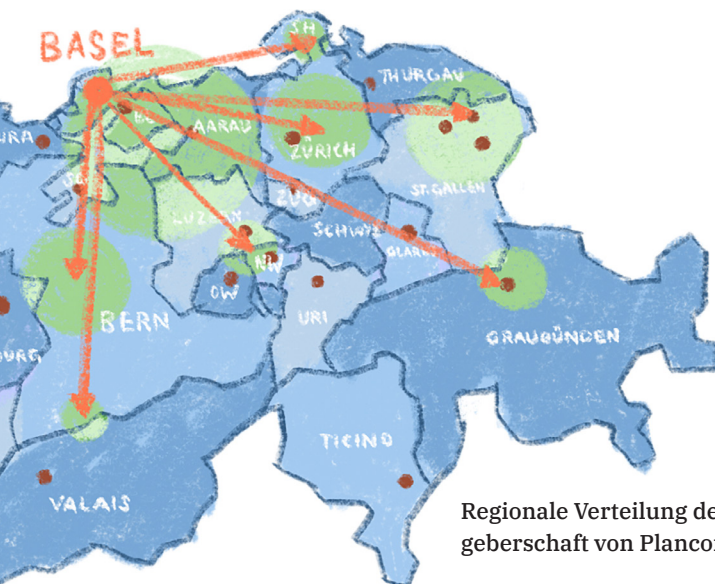
### Bedarfsplanung Nutzende Planconsult

Die Nutzerstrategie entspricht in unserem Beispiel der übergeordneten Geschäftsstrategie von Planconsult. Um unseren Kund:innen massgeschneiderte und an ihre individuellen Bedürfnisse angepasste Dienstleistungen anbieten zu können, ist eine unmittelbare Nähe zu ihnen von grosser Bedeutung. Wir schätzen es, die Zeit vor oder nach formellen Sitzungen für informelle Gespräche mit der Auftraggeberschaft zu nutzen, um das Vertrauensverhältnis zu stärken und ein umfassenderes Verständnis für deren Bedürfnisse im weiteren Kontext zu erlangen. Aus diesem Grund ist es wesentlich, den Austausch mit den Kund:innen auch künftig gezielt zu intensivieren.

Die Wachstumsstrategie basiert unter anderem auf Mitarbeitenden aus der jeweiligen Region. Dadurch kann lokales Fachwissen genutzt und können bestehende Netzwerke weiter ausgebaut werden. Um den Mitarbeitenden ein effizientes Arbeiten zu ermöglichen, sind geeignete Optionen zu prüfen, wie sich die räumliche Distanz zur Auftraggeberschaft möglichst gering halten lässt. Zusätzlich sollen weitere Massnahmen ergriffen werden, um die Bindung der Mitarbeitenden an das Unternehmen nachhaltig zu stärken.

**Dies soll durch eine Kombination aus Homeoffice, direkter Anfahrt von zu Hause sowie einem möglichst zentral gelegenen Standort gewährleistet werden.**

21



Regionale Verteilung der Auftraggeberschaft von Planconsult

## Bilanzierung und Lösungsstrategie

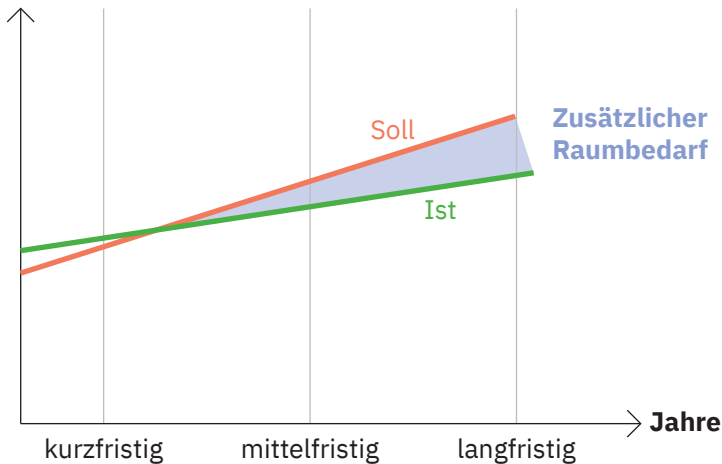
Aus der Bilanzierung von Immobilienbedarf und -bestand ergeben sich potenzielle Differenzen beim Flächenbedarf. Hierzu werden die aktuellen sowie die künftig erwarteten Massnahmen und Entwicklungen im Bestand und im Bedarf innerhalb des definierten Betrachtungszeitraums miteinander verglichen. Dabei werden die Instandsetzungs- und Erneuerungsmassnahmen der einzelnen Objekte den qualitativen und quantitativen Bedarfsanforderungen gegenübergestellt, die aus der Prognose relevanter Flächentreiber abgeleitet wurden.

Der Abgleich der geplanten Instandhaltungs- und Erneuerungsmassnahmen ermöglicht eine transparente Identifikation des Handlungsbedarfs auf Objektebene. Als Grundlage dient der aus den Flächentreibern abgeleitete qualitative und quantitative Flächenbedarf. Basierend auf dieser Grundlage formuliert die Lösungsstrategie die Massnahmen, die zur Deckung des prognostizierten Flächenbedarfs erforderlich sind, und ordnet diese systematisch entlang einer Zeitachse an.

22

### Bilanzierung: Flächen-Soll-Ist-Vergleich

#### Flächenbedarf



Die Bedarfsplanung Nutze  
sieht ein langfristiges,  
stetiges Wachstum über die  
nächsten zehn Jahre vor.  
Darüber hinaus ist vorgese-  
hen, die Bindung sowohl  
zu den Kund:innen als auch  
zu den Mitarbeitenden  
nachhaltig zu stärken.

### **Bilanzierung und Lösungsstrategie Planconsult**

Durch die Gegenüberstellung des aktuellen Bestands mit der prognostizierten zukünftigen Entwicklung wird überprüft, ob der bestehende Standort in Basel auch künftig den Anforderungen genügt oder ob eine Anpassung beziehungsweise Erweiterung des Bestands erforderlich oder empfehlenswert ist.

Aufgrund des am Standort Basel vorhandenen Optimierungspotenzials kann der quantitative Flächenbedarf kurz- bis mittelfristig abgedeckt werden. Langfristig wird jedoch die Anmietung zusätzlicher Flächen erforderlich sein.

Hinsichtlich des qualitativen Flächenbedarfs besteht jedoch Handlungsbedarf. Die Verteilung der Aufträge über die gesamte Deutschschweiz führt teilweise zu erheblichen Distanzen zu unseren Kund:innen, insbesondere im Raum Ostschweiz. Dies erschwert die Förderung der Nähe zu ihnen erheblich. Zudem führen die langen Anfahrtswege dazu, dass die Mitarbeitenden ihre Arbeitszeit nicht optimal und effizient nutzen können.

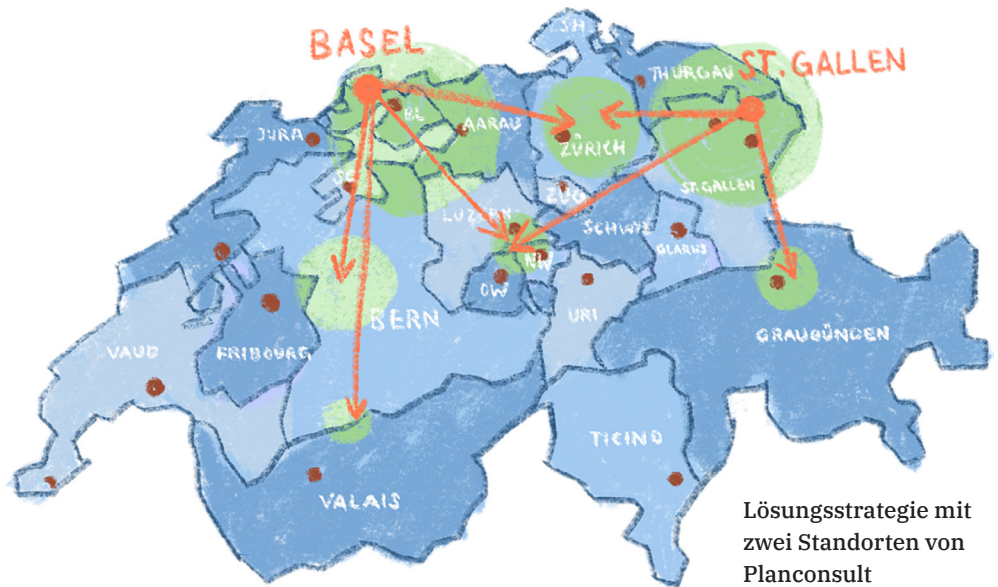
Gemäss der Bedarfsplanung Erhalt sieht die Immobilienstrategie von Planconsult vor, dass sämtliche Flächen ausschliesslich angemietet werden. Die Ausgestaltung der Büroräumlichkeiten soll dabei gewährleisten, dass den Mitarbeitenden jederzeit optimale Arbeitsbedingungen zur Verfügung stehen.

## **Eigene Büros fördern Konzentration, Datenschutz und Identifikation mit dem Unternehmen.**

Zur Deckung dieser identifizierten Bedarfsdifferenz stehen verschiedene Lösungsansätze zur Verfügung. Eine Option, die sich durch eine rasche und unkomplizierte Umsetzung auszeichnet, ist die Nutzung von Co-Working-Spaces in der Ostschweiz. Solche Angebote ermöglichen es, bei Bedarf flexibel Arbeitsplätze sowie Sitzungszimmer in variablen Grössen für Besprechungen mit Kund:innen anzumieten. Zu den Vorteilen dieser Variante zählen insbesondere der Wegfall von Investitionen in eigene Infrastruktur, die in der Regel flexiblen Mietverträge sowie die entstehenden zusätzlichen Möglichkeiten zur Netzwerkbildung. Allerdings sind auch gewisse Nachteile zu berücksichtigen. Für Tätigkeiten, die ein ruhiges und konzentriertes Arbeitsumfeld erfordern oder die Bearbeitung vertraulicher Daten, ist eine eigene Bürofläche in der Regel besser geeignet. Darüber hinaus kann durch die individuelle Gestaltung eigener Räumlichkeiten die Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen nachhaltig gefördert werden.







Lösungsstrategie mit  
zwei Standorten von  
Planconsult

Im Rahmen der Lösungsstrategie von Planconsult wird die Option der Nutzung von Co-Working-Spaces explizit ausgeschlossen. Dieser Entscheid basiert auf der unternehmenseigenen Immobilienstrategie, die einen einheitlichen Standard für alle Büroflächen und deren entsprechende Ausgestaltung vorsieht. Zudem sollen die angemieteten Flächen jederzeit Möglichkeiten für den Austausch mit der Auftraggeberschaft sowie den Mitarbeitenden bieten. Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist die Sicherstellung eines regelmässigen und standortübergreifenden Austauschs innerhalb des gesamten Teams.

Vor diesem Hintergrund wurde die Entscheidung getroffen, eine Bürofläche in zentraler Lage an der Marktgasse 12 in St. Gallen anzumieten. So erhalten die Mitarbeitenden einen Standort, mit dem sie sich identifizieren können, während gleichzeitig der Austausch zwischen ihnen und den Kund:innen durch räumliche Nähe und funktionale Flächen gezielt gefördert wird.

Im zeitlichen Verlauf stellt sich dies wie folgt dar:

### **Kurzfristig (1–2 Jahre)**

Mit der Etablierung eines zusätzlichen Standorts in der Ostschweiz wird die Nähe zu den Kund:innen gezielt gestärkt. Die Präsenz von lokal ansässigen Mitarbeitenden ermöglicht es, bestehende Netzwerke effektiv zu nutzen und neue Geschäftsbeziehungen kontinuierlich aufzubauen. Gleichzeitig bietet der Hauptsitz am Byfangweg 1a in Basel ausreichend Optimierungspotenzial innerhalb des bestehenden Flächenangebots, um das angestrebte Wachstum in der übrigen Deutschschweiz nachhaltig aufzufangen.

### **Mittelfristig (ca. 5–10 Jahre)**

An den zentral gelegenen Standorten in Basel und St. Gallen kann das angestrebte Wachstum in den kommenden Jahren durch die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze adäquat aufgefangen werden.

### **Langfristig (> 10 Jahre)**

Bereits zum jetzigen Zeitpunkt ist sorgfältig zu evaluieren, in welchem Umfang und an welchen Standorten eine Flächenerweiterung zweckmässig erscheint, um im Einklang mit der übergeordneten Wachstumsstrategie und einer hohen Nähe zu den Kund:innen die erforderlichen Kapazitäten fristgerecht bereitstellen zu können. Zudem ist die Standortverteilung kontinuierlich zu überprüfen und, sofern notwendig, geeignete Massnahmen zur Optimierung einzuleiten.

mittelfristig

kurzfristig

Langfristig

# Fazit.

Sobald die Teilportfoliostrategie finalisiert ist und der zukünftige Bedarf eindeutig definiert wurde, können die entsprechenden Projekte und Massnahmen initiiert werden. Durch die koordinierte Abstimmung sämtlicher baulicher Massnahmen im Rahmen der Teilportfoliostrategie werden Kosteneinsparungen erzielt und optimale Lösungen für die Nutzenden gewährleistet.

**Die Teilportfoliostrategie ist kein einmalig zu erstellendes Dokument. Vielmehr unterliegt sie fortlaufenden Veränderungen der Rahmenbedingungen, wobei auch Prognosen regelmässig überprüft und bei Bedarf angepasst werden müssen.** Aus diesem Grund ist es von hoher Bedeutung, die Strategie in festgelegten Intervallen zu evaluieren und dabei den Betrachtungshorizont gezielt zu erweitern, um potenzielle Bedarfslücken frühzeitig zu identifizieren.

Werden für die Umsetzung der Massnahmen öffentliche Gelder eingesetzt, ist in der Regel eine Genehmigung der geplanten Massnahmen und Investitionen durch die stimmberechtigte Bevölkerung erforderlich. Die Teilportfoliostrategie leistet hierbei einen wesentlichen Beitrag, indem sie die Notwendigkeit der Investitionen transparent und nachvollziehbar darlegt. Dadurch wird sichergestellt, dass die zur Verfügung gestellten Mittel zielgerichtet und wirtschaftlich eingesetzt und Fehlinvestitionen vermieden werden.



## Planconsult

Dieses strukturierte Vorgehen hat auch im kleinen Rahmen bestätigt, dass St. Gallen für unser Unternehmen der optimale Standort zur Betreuung unserer Kund:innen in der Ostschweiz ist.

Das neue Büro im Zentrum von St. Gallen ist hervorragend erschlossen und die Räumlichkeiten bieten optimale Voraussetzungen für den fachlichen Austausch innerhalb des Teams sowie mit Kund:innen. Neben den ansprechenden Arbeits- und Aufenthaltsflächen steht ein grosszügig gestalteter Bereich zur Verfügung, der sich für die Durchführung von Workshops mit bis zu 15 Personen eignet. Darüber hinaus ermöglichen die Räumlichkeiten eine weitere Expansion und bieten somit die notwendige Flexibilität für zukünftiges Wachstum.



# Quickcheck.

- ☐ Sie wissen nicht genau, ob der Bestand den aktuellen quantitativen und qualitativen Anforderungen entspricht?
- ☐ Sie möchten eine nachvollziehbare Grundlage für die Entwicklung ihres Immobilienportfolios schaffen?
- ☐ Sie möchten ihren Immobilienbestand regelmässig mit der Geschäfts- respektive Nutzerstrategie abgleichen und das gegenseitige Verständnis zwischen Eigentümerschaft und Nutzerschaft fördern?
- ☐ Sie möchten sich einen Überblick über den zukünftigen Raum- und Flächenbedarf ihres Immobilienportfolios verschaffen?
- ☐ Sie möchten eine Übersicht über die künftig anstehenden Investitionen erhalten?
- ☐ Sie möchten Fehlplanungen und -investitionen vermeiden?

29

**Haben Sie eine oder mehr Fragen mit ja beantwortet? Dann besteht potenziell Bedarf an einer Teilportfoliostrategie. Für eine fundierte Analyse diesbezüglich unterstützen wir Sie gerne.**



## Quellen

- Planconsult W+B AG. *Strategische Immobilienentscheide, Vermeidung von unnötig gebundenem Kapital in einem dynamischen Umfeld* (2020)
- Kanton St. Gallen Hochbauamt. *Immobilienstrategie 2023*.
- Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB (Hrsg.), (2017). *Immobilienmanagement – Handbuch für Immobilienentwicklung Bauherrenberatung Immobilienentwicklung* 2. Auflage. Schulthess.

## In dieser Reihe bereits erschienen

- Prozessorganisation – Ein Überblick, 2001
- Projektmanagement – Ein Überblick, 2002
- Immobilienentwicklung – Spekulation oder seriöse Planung, 2003
- BalancedScorecard – Weg zur eigenen BSC, 2004
- Mein Arbeitsplatz, 2005
- Innovationen für das Alter, 2006
- Systematisch die bestmögliche Lösung finden, 2007
- Organisieren in der Praxis, 2008
- Gedanken zur Planung, 2009
- SIA Kostengarantie-Modell, 2010
- Mit der Nase im Wind (Innovation), 2011
- Beschaffungsprojekte, Hinweise aus der Praxis, 2012
- Alle in einem Boot, 2013
- Baukosten effektiv steuern, 2014
- Bauen gut durchdacht, 2015
- BIM – Building Information Modeling, 2016
- Mein Open Office Arbeitsplatz, 2017
- Die Baukosten und der Fluch der ersten Zahl, 2018
- Agile Arbeitsformen – (r)evolutionäre Organisationen?, 2019
- Strategische Immobilienentscheide, 2020
- Controlling by Planconsult, 2021
- Provisorisch, praktisch, gut, 2022
- «Planung ist das Fundament jeden Erfolges» – 50 Jahre Planconsult, 2023
- Nachhaltigkeit im Fokus – Handeln für die Zukunft, 2024





