

Anmietung von Geschäftsräumen	Über die Autoren
<p>Bei den Raumkosten der Unternehmen haben sich in den letzten Jahren erhebliche Veränderungen ergeben. Traditionell besitzen die Unternehmen ihre Geschäftsräume. Insbesondere bei langjährig tätigen Unternehmen sind diese auf einen Erinnerungsbuchwert abgeschrieben und wurden entsprechend als Kostenfaktor kaum wahrgenommen. Allenfalls zwischenzeitlich erforderliche Renovierungen waren ein Thema für die Interne Revision.</p>	<p>Dipl.-Kfm. Thomas Schneider, ist in der ThyssenKrupp Elevator AG für betriebswirtschaftliche Sonderaufgaben zuständig. eMail: s_tommy@web.de</p> <p>Daniel Pudliszewski arbeitet im Rahmen eines Praktikums an diesem Artikel mit.</p>

Anmietung von Geschäftsräumen

Unternehmen spezialisieren sich heute auf ihren eigentlichen Geschäftszweck. Die Ressourcen sollen ausschließlich für diese Zwecke eingesetzt werden. Einen typischen Ausdruck findet diese Vorgehensweise im Verkauf und der anschließenden Anmietung der Geschäftsräume. Untern diesen Voraussetzungen hat das Prüfungsthema „Anmietung von Geschäftsräumen“ eine zunehmende Relevanz.

Die Beschaffung von Räumen unterscheidet sich in hohem Maße von anderen Beschaffungsvorgängen. Das benötigte Gut wird nicht speziell für den Abnehmer hergestellt, dieser muss sich nach dem vorhandenen Angebot richten. Werden dagegen spezielle Veränderungen an den angemieteten Räumen durch den Vermieter vorgenommen, erfolgt eine Umlegung der entstehenden Kosten über einen erhöhten Mietzins und/oder eine verlängerte Vertragsdauer.

Auf diese Entwicklung hat die Interne Revision in den meisten Unternehmen bisher nur unzureichend reagiert. Dies liegt auch daran, dass das übliche Prüfungsvorgehen hier nicht anwendbar ist. Es handelt sich um ein eigenständiges, komplexes Prüfungsfeld.

- Sieht die grundsätzliche Strategie Anmietung oder Kauf von Geschäftsräumen vor? Ist eine Änderung der bisherigen Vorgehensweise geplant?
- Wie ist die absehbare Entwicklung der Mietkosten, sowohl allgemein als am Unternehmensstandort?
- In welchem Umfang erfolgte bisher eine Berücksichtigung bei den Prüfungen? Sind Änderungen erforderlich?

Prüfungszeitpunkt und -vorgehensweise

Mietverträge sind meistens langfristiger Natur. Entsprechend ist eine Prüfung während der Vorbereitung und des Abschlusses neuer Verträge sinnvoll. Die Interne Revision sollte die aktuellen Mietverträge dokumentieren und auf dieser Basis ihre Prüfungen planen. Gleiches gilt, wenn die Unternehmensleitung im Rahmen eines Strategiewechsels zukünftig verstärkt Anmietungen plant. Eine Prüfung nach

Abschluss eines Mietvertrags ist meistens sinnlos, sind die wesentlichen Parameter doch bereits endgültig festgelegt. So wird ein möglicherweise unvorteilhafter Vertrag mit langen Ausstiegsklauseln oder überhöhten Mietzahlungen nicht mehr revidierbar sein.

Da sich die Marktverhältnisse innerhalb einer Region erheblich unterscheiden, ist sowohl die Beschaffung als auch deren Prüfung entscheidend von den lokalen Verhältnissen geprägt. Es existiert kein einheitlicher „Marktpreis“. Prüfungen werden entsprechend lokalen Charakter besitzen.

- Ist sichergestellt, dass die Interne Revision über zukünftige Beschaffungsvorgänge informiert ist und eine Aufnahme in die Prüfungsplanung erfolgen kann?

Strategie und Anmietung

Die Entscheidung über die Räumlichkeiten und die grundsätzliche Form der Beschaffung liegt in der Verantwortung der Unternehmensleitung. Dabei sind zwei Aspekte zu berücksichtigen:

Sind mit den Räumen spezielle Anlagen bzw. Aggregate verbunden, die im Extremfall nicht aus dem Gebäude entfernt werden können, ohne dabei erhebliche Kosten zu verursachen oder den Geschäftsablauf für lange Zeit zu unterbrechen, sollte ein Kauf der Unternehmensräume erwogen werden. Ansonsten begibt sich das Unternehmen in eine Abhängigkeit vom Vermieter. Entsprechende Entwicklungen können sich schleichend ergeben, zum Beispiel wenn eine Vertriebsniederlassung aufgrund einer Veränderung des Geschäftsmodells die Wartung und Instandhaltung der Anlagen übernimmt, evtl. sogar einzelne Komponenten selber fertig und zur Wahrnehmung dieser Aufgaben erhebliche Mittel in die Infrastruktur des Standortes investiert. Ob der Abschluss eines langfristigen Mietvertrages eine Alternative darstellt, ist sorgfältig zu prüfen. Einseitige Kündigungsmöglichkeiten werden meistens durch andere Nachteile, wie einen höheren Mietzins, kompensiert.

Hat man sich für eine Anmietung entschlossen, stellt sich die Frage der Mietdauer. Diese sollte mit der Unternehmensplanung abgestimmt sein. Ist eine Schließung des Standortes in 3 Jahren vorgesehen, macht weder ein 2-jähriger Vertrag Sinn, der Umzugskosten für das verbleibende Restjahr verursacht, noch ein 4-jähriger Vertrag, der für ein Jahr überflüssige Mietzahlungen nach sich zieht. Gleiches gilt bei einer Wachstumsstrategie, wenn die nur noch 1 Jahr ausreichenden Räume für weitere 5 Jahre angemietet werden. Sind mehrere Geschäftsräume in unmittelbarer Nähe zueinander angemietet, stellt sich die Frage inwieweit die einzelnen Mietverträge aufeinander abgestimmt sein sollten. Diese Informationen müssen den Beschaffenden schriftlich mitgeteilt werden, um spätere Missverständnisse zu vermeiden.

- Besteht ein Bezug zwischen der Auswahl des Mietobjektes und der Vertragsgestaltung zur Unternehmensstrategie?
- Werden die für die Beschaffung zuständigen Mitarbeiter schriftlich über die Prämissen informiert?

Vorraussetzungen der Beschaffung

Da die Entscheidungen in unregelmäßigen Abständen auftreten, wird die Anmietung in den meisten Unternehmen durch die Einkaufsabteilung „nebenbei“ erledigt. Solide Kenntnisse sind so nicht zu erwerben. Da allenfalls geringe Bezugspunkte zu anderen Beschaffungsvorgängen bestehen, ist eine gezielte Aus- und Weiterbildung erforderlich. Es spricht nichts gegen die organisatorische Anbindung an den Einkauf, solange die erforderliche Kompetenz vorhanden ist und für diese Aufgabe die notwendige Zeit zur Verfügung steht. Handelt es sich um seltene Vorgänge ist eine Auftragsvergabe an externe Anbieter zu prüfen. Bei der Auswahl eines Maklers sind die der Internen Revision bekannten Ansprüche der Auftragsvergabe einzuhalten.

- Verfügen die für die Beschaffung Verantwortlichen über die erforderlichen Kenntnisse und die zeitlichen Ressourcen zur optimalen Beschaffung?
- Ist eine Vergabe der Beschaffung an Externe sinnvoll? Werden die erforderlichen Kriterien eingehalten?

Definition der Objekteigenschaften

Es gilt bei der Auswahl zu beachten, dass die Arbeitsräume von hoher Relevanz für Arbeitsqualität und –freude der Mitarbeiter sind. Dies gilt sowohl für den Standort als auch für die individuelle Ausstattung der Arbeitsräume.

Grundlage einer revisionssicheren Objektauswahl und Vertragsgestaltung ist die vollständige Erfassung der erforderlichen Eigenschaften der anzumietenden Liegenschaften. Im Gegensatz zu anderen Beschaffungsgütern werden Gebäude selten für den Nachfrager neu erstellt. Es gilt, sich an den gegebenen Verhältnissen zu orientieren. Deshalb ist ein umfangreiches Lastenheft zu erstellen und für die einzelnen Punkte nicht alleine die optimale sondern auch die gerade noch tolerable Ausprägung festzuhalten. Wichtig in diesem Zusammenhang ist es, nicht durch zu enge Festlegungen einzelner Anforderungspunkte schon vor dem Einholen möglicher Angebote eine nicht mehr zu revidierende Vorentscheidung zu treffen. Bei diesem Punkt gilt es besondere Sorgfalt aufzubringen. Mehr als bei anderen Ausschreibungen besteht die Gefahr, dass Festlegungen derart einschränkend sind, dass praktisch nur ein bestimmtes Objekt in Frage kommt. Bei Kenntnis der lokalen Gegebenheiten können scheinbar flexible Bedingungen zu Einschränkungen führen. Diese Sachverhalte werden allenfalls Revisoren auffallen, die nicht alleine über Kenntnisse im Prüfungsbereich verfügen, sondern auch gleichzeitig mit den lokalen Verhältnissen vertraut sind. Ist diese Voraussetzung nicht gegeben, sollte ein lokaler Makler eingeschaltet werden, um die Prüfung zu unterstützen.

Auf die einzelnen Punkte einer Standortwahl wird hier nicht eingegangen. Generell sind Entscheidungen auf möglichst dezentraler Ebene zu treffen. Entstehen Widersprüche zu den strategischen Konzepten, ist eine Vermittlung durch den Einkaufsverantwortlichen anzuregen, im Zweifel die Unternehmensleitung einzubeziehen. Bei diesen Punkten werden die betroffenen Mitarbeiter meistens Maximalansprüche erheben. Diese werden durch den Beschaffungsbereich in Absprache mit den Verantwortlichen auf ein zu vertretendes Mindestmaß reduziert.

Dann erfolgt die Verknüpfung mit der geplanten Unternehmensentwicklung, um eine zukunftsgerichtete Ausgestaltung zu gewährleisten.

- Wird die detaillierte Berücksichtigung aller Kriterien sichergestellt?
- Sind optimale und minimale Ausprägungen der einzelnen Kriterien dokumentiert?
- Sind zu starke Einschränkungen, die eine faktische Vorauswahl bedeuten, vermieden?

Objektauswahl

Die Vergabe sollte in Form einer öffentlichen Ausschreibung erfolgen. Die Angebote sind verschlossen aufzubewahren, zu einem fest gelegten Zeitpunkt in Beisein mehrerer Mitarbeiter zu öffnen und derart zu kennzeichnen, dass der Austausch einzelner Bestandteile ausgeschlossen ist. Nach der Überprüfung der Erfüllung der Mindestkriterien werden die nicht ausreichenden Angebote ausgesondert. Erfüllen nicht mindestens drei Angebote die Anforderungen, stellt sich die Frage einer erneuten, modifizierten Ausschreibung, um einen gewissen Wettbewerb zu gewährleisten.

Wie erwähnt, ist eine exakte Ausrichtung an den geforderten Eigenschaften nicht möglich. Bestimmte Kriterien werden also „übererfüllt“. Dann kann die Konstellation bestehen, dass ein Angebot bei geringfügig höheren Kosten bestimmte Kriterien deutlich übererfüllt. Wird dann die Diskussion erneut eröffnet, sind Konflikte absehbar. Entsprechend ist bei den Kriterien im Vorfeld zu definieren, wo durch bessere Bestandteile ein echter „Mehrwert“ geschaffen werden kann, wie dieser zu bewerten ist und bis zu welcher Ausprägung dieser noch messbar ist.

Auf dieser Basis hat die Auswahl zu erfolgen, wobei die Betroffenen zu diesem Zeitpunkt nicht mehr in die Auswahl einzubeziehen sind. Handelt es sich doch oftmals um ein sehr emotionales Thema für die betroffenen Mitarbeiter. So wird sich bei einer Verlagerung des Standortes, selbst innerhalb einer Gemeinde, der Arbeitsweg für viele Mitarbeiter nicht unerheblich verkürzen bzw. verlängern.

- Werden die Ansprüche an eine öffentliche Ausschreibung eingehalten?
- Ist der mögliche Mehrwert einer besseren Ausstattung festgelegt?
- Erfolgt die Auswahl durch neutrale Mitarbeiter statt durch persönlich Betroffene?

Preise

Im Gegensatz zu Produkten und Dienstleistungen gibt es keinen einheitlichen „Marktpreis“. Sogar in einer Stadt werden die Preise von Viertel zu Viertel erheblich unterschiedlich sein. Da die Kaufpreise und auch die Mieten zusätzlich über den Zeitablauf erheblich schwanken, können diese auch bei vergleichbaren Lagen je nach Zeitpunkt des Vertragsabschlusses divergieren. Entsprechend wird der Punkt „Preis“ erst zum Abschluss behandelt. Sind alle Kriterien berücksichtigt, kommt der preiswerteste Anbieter zum Abschluss. Dabei sind auch die Nebenkosten und Klauseln zu deren Weiterentwicklung zu berücksichtigen.

- Wird konsequent der preiswerteste Anbieter herangezogen?

Fazit

Immer mehr Unternehmen mieten ihre Geschäftsräume an, wird doch so das gebundene Kapital vermindert und die Konzentration auf den eigentlichen Unternehmenszweck verstärkt. Die Interne Revision ist aufgefordert, sich dieser Entwicklung mit einer Berücksichtigung in ihrer Prüfungstätigkeit zu stellen. Da entsprechende Mietvereinbarungen grundsätzlich lokalen Charakter aufweisen und zusätzlich nur langfristig revidierbar sind, werden sich die Prüfungshandlungen von denen bei einer „üblichen“ Einkaufsprüfung stark unterscheiden. Der vorliegende Beitrag entwickelt ein mögliches Prüfungsschema.