MAGAZIN

IN.PUNCTO

No.24

AUF ZU NEUEN UFERN

Ausgabe Herbst 2021 | Angermann-Gruppe | www.angermann.de

IMPRESSUM

IN.PUNCTO

HERAUSGEBER:
Horst F.G. Angermann GmbH
ABC-Straße 35
20354 Hamburg

LEITUNG REDAKTION:
Christian Schön
Tel. +49 (0) 40 – 3 49 14 – 122
christian.schoen@angermann.de

MITARBEIT AN DIESER AUSGABE:
Leslie Angermann, Stefan Gunkel,
Annkathrin Johannesberg, Christine Stein

BILDNACHWEIS:
www.istockphoto.com
Ann-Christine Krings
Adobe Stock
BOB AG/agsta Architekten
Thomas Ertmer
Roman Thomas
Julian Kröncke
Mennekens Communications
Florian Schmidt
DREIDESIGN
Studioline
shutterstock.com / Perepadia Y

LAYOUT:
Thees Mendt
post@mendtwerk.de
Joris Soetbeer
mail@soetbeerdesign.de

COPYRIGHT:
Copyright Die im Magazin enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte werden vorbehalten. Hinweis: Redaktionelle Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

DRUCK:
Silber Druck oHG
Am Waldstrauch 1
34266 Niestetal
www.silberdruck.de

klimaneutral gedruckt
www.klima-druck.de
ID-Nr. 21108540
bvdm.

inpuncto wurde klimaneutral gedruckt auf Lessebo design natural smooth, einem holz-, chlor- und säurefreien Naturpapier.

CHEFSACHE

von Dr. Torsten Angermann FRICS

Keine Frage, wir bewegen uns in herausfordernden und turbulenten Zeiten. Insbesondere das Zwischenmenschliche ist in Zeiten der Homeoffice-Pflicht bisweilen arg zu kurz gekommen. Als mittelständisches Unternehmen haben wir bei Angermann immer sehr stark von unserem ausgeprägten Teamspirit profitiert. Um diesen zusätzlich zu fördern, haben wir dank der Hilfe von IMMPRESSO im Jahr 2019 unser Angermann Café eingerichtet. Die Akzeptanz bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern war von Anfang an groß. Schnell fungierte das Café als bereichsübergreifende Begegnungsstätte, in der sich über berufliche und private Themen ausgetauscht wurde. Die Freude bei uns im Unternehmen war deshalb groß, als, auch durch das Voranschreiten der Impfkampagne, langsam wieder Normalität einkehrte. Gleichzeitig ist dies für unser Unternehmen ein zusätzlicher Ansporn, den Arbeitsplatz im Büro noch attraktiver zu gestalten. Zweifelsohne erfüllt die Möglichkeit, mobil zu arbeiten seinen Sinn und Zweck und ist sicherlich ein wichtiger Baustein für die Verbesserung der Work-Life-Balance. Gleiches gilt aber auch für den Arbeitsplatz im Büro, der weiterhin ein großer Bestandteil im Leben vieler Menschen ist. Überwiegend im Homeoffice zu arbeiten, ist für mich sicherlich keine nachhaltige Lösung. Der persönliche Austausch bleibt in einem familiären Arbeitsumfeld doch etwas anderes, als zu telefonieren oder sich über „Teams“ zu besprechen. Letztendlich sind wir alle soziale Wesen, die auf Begegnungen und ein Miteinander angewiesen sind, um leistungsfähig und zufrieden zu sein.

AUS DER REDAKTION: „AUF ZU NEUEN UFERN“

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

etwas Neues beginnen, neue Ziele definieren oder etwas Unbekanntes entdecken: All dies kann die Redensart „Auf zu neuen Ufern“ beinhalten, die wir als Leitmotiv für die neue Ausgabe unseres Kundenmagazins IN.PUNCTO gewählt haben. Viele der Artikel haben deshalb in irgendeiner Form die Zukunft im Blick. Sei es, dass es um Themen wie „New Work“, die „Zukunftsfähigkeit von Büros“ und den „Weg zum MRICS-Titel“ geht oder wir über „Einkaufsberatung im Wandel“ und die „Zukunft von Bewertungen und Online-Auktionen“ berichten. Das Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zusammengehören unterstreicht hingegen das 30-jährige Jubiläum der Berliner Angermann-Niederlassung und der Artikel von AREA-Vorstand Tibor Frommold, in dem er zurückblickt und vorausschaut.

Viel Spaß beim Lesen
wünscht Ihnen

Christian Schön

IN.HALT:

IMPRESSUM 2

CHEFSACHE 3

THINK, PLAN, CREATE
Angermann goes New Work 6 – 9

ENTWICKLUNGEN UND TRENDS IN DER BERATUNGSBRANCHE
Interview mit BDU-Geschäftsführer Christoph Weyrather 10 – 13

30 JAHRE ANGERMANN BERLIN
Vorstand Tibor Frommold blickt zurück und schaut voraus 14 – 15

FRISCHER WIND FÜR DEN RESTART
Zukunftsprojekte intelligent finanzieren 16 – 17

DETAILLIERTE ANALYSE DER EINZELNEN ASSET-KLASSEN AUF DEM DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKT 18 – 23

FRISCHER WIND BEI ANGERMANN FRANKFURT
Weichen sind auf dynamisches Wachstum gestellt 24 – 26

EINKAUFSBERATUNG IM WANDEL
Kloepfel Consulting und ihr Weg zur größten paneuropäischen Einkaufs-Beratungsallianz 27 – 29

NEXT GENERATION REAL ESTATE
Maximilian Pfaffinger und Lucas Angermann möchten ungenutzte Wohnraumpotenziale zugänglich machen 30 – 31

DER RICHTIGE MIX
Was ist die ideale Kombination aus Homeoffice und Büroarbeit? **32 – 33**

HOCH BEWERTETER MITTELSTAND
M&A im Zeichen der Pandemie **34 – 36**

HOTSPOT INVESTMENT-MARKT BERLIN
Große Nachfrage trifft auf geringes Angebot **37 – 39**

IMMPRESSO: „THE NEW WAY OF WORK“ **40 – 45**

UNTERNEHMENSBERATUNG: teNeues VERLAGSGRUPPE **46 – 49**

360°-RUNDGÄNGE
Virtuelle Suche nach dem neuen Büro **50 – 51**

„EIN BÜRO IST NUR ZUKUNFTSFÄHIG, WENN ES KLIMAFREUNDLICH UND DAMIT ENKEL*INNEN-TAUGLICH IST“
Interview mit Volker Zappe von der BOB AG **52 – 55**

„BERUFLICHE QUALIFIKATION IST DIE WICHTIGSTE VORAUSSETZUNG FÜR EINE RICS-MITGLIEDSCHAFT“
Larissa Lapschies im Interview **56 – 60**

NEXT LEVEL VALUATION & AUCTIONING
Die Zukunft von Bewertungen und Online-Auktionen **61 – 63**

LOST PLACES
Die Faszination (fast) vergessener Orte **64 – 65**

WHO’S NEXT?
Skyline, Airport, Börse, Finanzplatz **66**

AUF ZU NEUEN UFERN

THINK PLAN CREATE

ANGERMANN GOES NEW WORK

Das vergangene Jahr hat mit seinen besonderen Herausforderungen für viele Unternehmen die Sichtweise auf das Thema Büro komplett verändert. Büro wird nicht mehr nur als reiner Arbeitsplatz für die Mitarbeiter verstanden. Vielmehr ist (das) Büro in viel höherem Maße als bisher **DER ORT DER BEGEGNUNG UND DER KOMMUNIKATION!**

New Work ist dabei der Inbegriff für diese Transformation und beinhaltet ein Umfeld, das Mitarbeiter motiviert, inspiriert und Raum zur Entfaltung und Gestaltung bietet.

Sami Steinbach
Vorstandsvorsitzender der
Angermann Real Estate Advisory AG
„Vernetztes und flexibles Arbeiten mit einem Mix aus Homeoffice, mobilem Arbeiten und dem Miteinander vor Ort, das wird unser New Normal."

Mit spannenden Ideen und vorausschauenden Konzepten unterstützt das Bürovermietungsteam von Angermann Unternehmen bei der Umsetzung.

„Je nach Perspektive und Aufgabenstellung unseres Auftraggebers – Mieter oder Vermieter – entwickeln wir nach unserem Motto „Think, Plan, Create" ein spezielles New-Work-Layout, welches die außergewöhnlichen Potenziale einer Bürofläche aufzeigt," erklärt Jannis Riemann, stellvertretender Direktor bei der Angermann Real Estate Advisory AG.

Johannes Welker

Stellvertretender Direktor
der Angermann Real Estate Advisory AG

„Das Büro als reiner Arbeitsort hat ausgedient. Heute müssen Büros einen Mehrwert bieten, um als Treffpunkt und Kommunikationsfläche zu funktionieren“

#NEWORX

Entscheidend bei der Bürosuche sollte heute nicht mehr nur die Flächengröße sein, sondern maßgeblich das Ziel, welches ein Unternehmen mit seinem zukünftigen, neu gestalteten Büro erreichen möchte. Hierfür sollten im Vorfeld diverse Aspekte berücksichtigt werden. Diese sind unter anderem:

ZIELSETZUNG UND AUSRICHTUNG:

- Zukünftige Ausrichtung des Unternehmens
- Sich wandelnde Anforderungen an die Büroflächen
- Image
- Mitarbeiteranforderungen
- Mitarbeitermotivation
- HR-Recruiting (War for Talents)
- Infrastruktur
- Anbindung

ARBEITSPROZESSE UND INHALTE:

- Arbeitsabläufe
- Arbeitsweisen
- Flexibilität
- Verschiedene Raumanforderungen
- Teamzusammenstellungen
- Kommunikationsvorgaben
- Austauschmöglichkeiten
- (Bisherige) Möblierung
- Ergonomische Aspekte
- Kundenkontakt
- Innovationen und Optimierungen

QUELLE: DREIDESIGN

NACHHALTIGKEIT:

- Möblierung
- Equipment
- Lüftung und Belichtung
- Soziale Anforderungen
- Wohlfühlfaktoren
- ESG (Environmental Social Governance)
- Mobilität

DIGITALISIERUNG UND TECHNIK:

- Workflow
- Ausstattung
- Standards
- Verbindung digitaler und analoger Aspekte
- Optimierungswünsche und Innovationen
- Agiles Arbeiten

Jannis Riemann
Stellvertretender Direktor
der Angermann Real Estate Advisory AG

„Wir schaffen flexible Bürolandschaften, die alle Aspekten des Arbeitens beinhalten. Dabei bedenken wir insbesondere auch Themen rund um das Raumklima und die Konzeptionierung des Büroraumes. Auch Aspekte wie Nachhaltigkeit, Work-Life-Balance und Technologie sind für uns wichtig“

ENTWICKLUNGEN UND TRENDS IN DER BERATUNGSBRANCHE

INTERVIEW MIT BDU-GESCHÄFTSFÜHRER CHRISTOPH WEYRATHER

iStock.com/pishit

Der mittelständisch geprägte deutsche Beratungsmarkt zählt seit jeher weltweit zu den bedeutendsten und größten. IN.PUNCTO sprach mit Christoph Weyrather, Geschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater (BDU), über Trends und Entwicklungen in der Branche.

WIE WAR DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG AUF DEM DEUTSCHEN BERATUNGSMARKT IN DEN VERGANGENEN JAHREN?

Von 2010 bis 2020 hatte sich das Volumen des Beratungsmarkts in Deutschland von 19 Mrd. € auf 36,2 Mrd. € fast verdoppelt. Im Durchschnitt betrug das jährliche Wachstum rund 7,3 %. Die Probleme der Pandemie gingen auch an unserer Branche nicht ganz vorbei, obwohl viele Aufgaben online bearbeitet werden können und viele Unternehmen in der problematischen Situation auf Beratung angewiesen waren.

WIE WAREN DIE WIRTSCHAFTLICHEN AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE AUF DIE BERATUNGSBRANCHE?

Der Rückgang von 3,2 % fiel 2020 moderater aus als erwartet. Der Geschäftsklima-Index der Branche war im März 2020 von 100,3 auf 70,4 abgestürzt und hat sich dann im Laufe von Sommer/Herbst 2020 wieder auf 94,5 heraufgearbeitet. Wegen der unklaren wirtschaftlichen Entwicklung vieler Branchen, wurden Projekte oft erstmal auf „hold" gestellt. Die Entwicklung und Akquisition von neuen Projekten ist ohne Präsenztermine nicht leicht. Die Umsetzung von vielen Projekten konnte digital realisiert werden. Da aber auch die Mitarbeiter der Kunden nur online miteinander kommuniziert haben, war die Entscheidungsfindung oft „mühsam". Andere Projekte, für die Beraterinnen und Berater mit den Mitarbeitenden der Kunden zusammentreffen müssen, waren während des Lockdowns nicht durchführbar.

WIE HAT SICH DIE BESCHÄFTIGUNGSSITUATION ENTWICKELT?

Im Sommer 2021 haben 57 % der Befragten gemeldet, dass ihre Geschäftslage sehr positiv (über Budget) ist und genauso viele gehen davon aus, dass sie in den nächsten drei Monaten noch günstiger wird. Für das laufende Jahr wird ein Wachstum von 9 % erwartet.

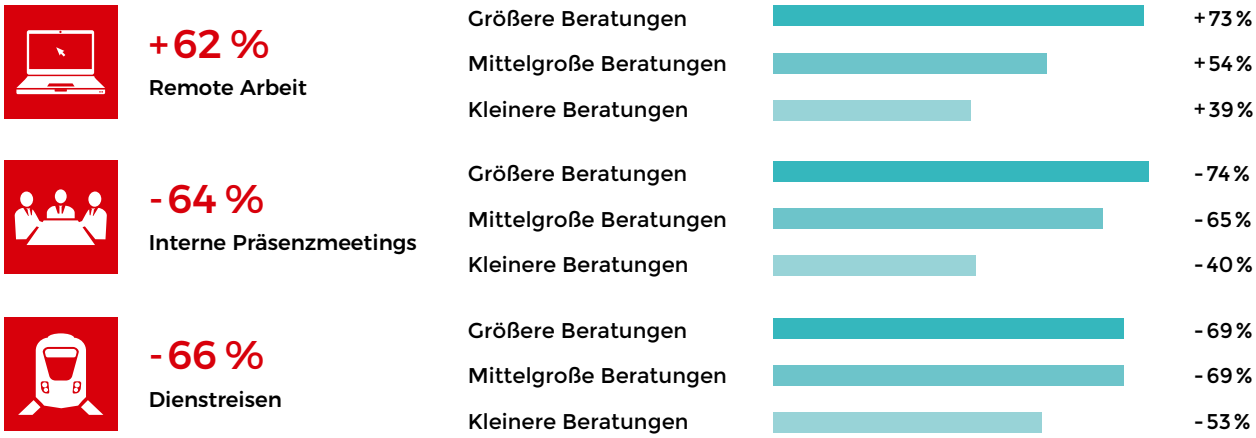
Christoph Weyrather
Geschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater (BDU)

WELCHE ROLLE SPIELT DAS THEMA NEW WORK IN DER BERATUNGSBRANCHE?

Wenn man unter „New Work" eine bestimmte Art der Arbeit sieht, die die Mitarbeitenden als sinnvoll ansehen und auch wirklich erledigen wollen, dann gab es das bei Unternehmensberatungen eigentlich schon immer. Die als Berater tätigen Mitarbeiter konnten gewöhnlich ihren Beitrag zum Gesamtwerk immer schon sehr deutlich sehen und haben meist sehr verantwortungsvolle Aufgaben wahrgenommen. Das hat andererseits aber auch dazu geführt, dass viele Mitarbeitenden sich ihrer Verantwortung bewusst sind und sehr viel Zeit in die gestellten Aufgaben investieren. Zusätzlich investieren sie in Weiterbildung und Networking. Ein 6-Stunden-Tag, wie ihn sich die „New-Work-Szene" vorstellt, klappt meist nicht. Aber Auszeiten (Sabbaticals) von z. B. 2 Monaten pro Jahr sind aufgrund der Projektstrukturen oft denkbar. »

NEW WORK

Veränderungen in den gewohnten Arbeitsplatz- und Arbeitszeitmodellen im Verlauf der COVID-19-Pandemie
Quelle: BDU-Branchenstudie Facts & Figures zum Beratungsmarkt 2021



THORSTEN HOLLAND ÜBER DIGITALISIERUNG IM BERATUNGSPROZESS BEI ANGERMANN CONSULT

Das Angebot auch zum mobilen Arbeiten im Homeoffice ist sicherlich eine durch die Corona Zeit verstärkte Entwicklung bei Angermann Cosult. War mobiles Arbeiten beim Mandanten oder unterwegs sowohl vom Beratungsprozess als auch von der Ausstattung mit Laptop und Smartphone sowie sicherem Netzwerk- und Datenzugang gelebte Praxis, so bieten wir nun auch für die Bürotage die Alternative, teilweise mobil im Homeoffice zu arbeiten. Die Auswahl von Softwareanwendungen für z. B. Präsentationserstellung, Datenrecherche und -analyse aber auch Financial Modelling und Reporting erhöhen die Digitalisierung im Beratungsprozess.
Waren Kundentermine vor Ort während der Corona Zeit häufig nicht möglich oder gewünscht, so zeigt sich für uns nun in laufenden Projekten, dass diese insbesondere in bekanntem Kundenumfeld auch digital durchgeführt werden können. Dies reduziert Reisezeiten und damit Kosten. Andererseits hat uns die Corona-Abstinenz beim Mandanten verdeutlicht, dass der persönliche Kontakt weiterhin notwendig, hilfreich und auch gewünscht ist.

Thorsten Holland ist Geschäftsführender Partner der Angermann Consult GmbH und Mitglied im BDU-Fachverband Sanierungs- und Insolvenzberatung

WIE BEURTEILEN SIE DEN DIGITALISIERUNGSGRAD IN DER BERATUNGSBRANCHE UND IST REMOTE WORK EIN TREND?

Die IT- und Kommunikationsausstattung der Mitarbeitenden in der Beratungsbranche war schon lange vorbildlich, denn sie müssen selbstverständlich von unterwegs und beim Kunden arbeitsfähig sein. Meist waren auch schon die Arbeitsplätze der Büroassistenz mobil. Es zeigt sich, dass auch Kunden mehr Online-Beratung akzeptieren und nicht erwarten, dass die Beratenden immer in den Büros und Produktionsstätten der Kunden vor Ort sein müssen. Dies erhöht die Produktivität der Projekte für die Beratungen und für die Kunden.
Die Beratungsunternehmen waren schon immer sehr aktiv, was die Digitalisierung der eigenen Prozesse betrifft. Es wurden Wissensmanagement-Systeme eingerichtet sowie Financing-Modelling-Tools zur Unterstützung von Planungen etc. (jenseits von Excel) sowie für Präsentationen eingesetzt. Wir sind gespannt, wann es einsetzbare Angebote gibt, bei denen Unternehmensberatungsleistungen durch künstliche Intelligenz ergänzt werden können.

WIE HOCH IST DER ANTEIL AN WEIBLICHEN CONSULTANTS?

Bei den Junior-Consultants sind oft mehr weibliche Beraterinnen als männliche Berater. Leider nimmt diese Quote im Laufe der Karriere bei den Beratungsunternehmen deutlich ab und in den Führungsetagen findet man nur wenige Beraterinnen. Warum das so ist, kann man zurzeit nur vermuten. Der BDU führt aber aktuell eine Studie durch, bei der sowohl die Unternehmen als auch die Berater und Beraterinnen direkt befragt werden. Wir hoffen dadurch Erkenntnisse zu erhalten, was in den Beratungsunternehmen verändert werden sollte, damit mehr Beraterinnen an Bord bleiben.

WELCHE BERATUNGSFELDER STEHEN AKTUELL IM VORDERGRUND?

Organsiations- und Prozessberatung hat nach wie vor den höchsten Anteil am Beratungsvolumen (44%). Es folgt die Strategieberatung und die IT-Beratung. Im Prinzip sind die Bereiche eng verzahnt. So werden aktuell viele Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt, was sich auf Strategie, Organisation und IT deutlich auswirkt.

WIE IST DIE SITUATION IM BEREICH SANIERUNGS- UND INSOLVENZBERATUNG?

Allgemein wurde erwartet, dass aufgrund der Pandemie viele Unternehmen in wirtschaftliche Schwierigkeiten kommen und auf Sanierungsberatung zurückgreifen müssen. Tatsächlich wurden Unternehmen in Deutschland umfänglich durch staatliche Mittel unterstützt, so dass es aktuell nur wenige Krisenfälle gibt. Auch die Neueinführung des StaRUG, das zur Erleichterung der Restrukturierung von Unternehmen gedacht ist, hat nicht den großen Schub für Sanierungsberatungen gebracht. Zum Glück sind Sanierungsberatungen vielseitig einsetzbar und können jetzt bei der strategischen Anpassung von Geschäftsmodellen zum Einsatz kommen.

WIE IST DIE ENTWICKLUNG IN DEN KLIENTENBRANCHEN DER BERATER?

Mit einem Umsatzplus von 8,0 % steht die Energiewirtschaft im Jahr 2020 an der Spitze der Umsatztreiber in der Consultingbranche, gefolgt von der TIMES-Branche (+ 5,5 %) und erneut dem Handel (+2,5 %). Diese Kundenbranchen konnten den deutlichen Nachfragerückgang aus den besonders hart von der Corona-Pandemie betroffenen Wirtschaftsbereichen teilweise kompensieren. Immer dann, wenn eine ganze Branche vor größeren Veränderungen steht oder wie in der aktuellen Coronakrise schnell auf un-

iStock.com/pishit

DER BDU

Im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e. V. sind aktuell rund 550 Unternehmen aus der Management-, Personal- sowie IT- Beratungsbranche organisiert. Mit diesen Mitgliedsunternehmen vertritt der Verband etwa 15.000 Berater in Deutschland. Damit zählt der BDU weltweit zu den drei führenden Wirtschafts- und Berufsverbänden der Consultingwirtschaft.

www.bdu.de

erwartete Veränderungen reagieren muss, sind Consultants gefragt. Die Energiewirtschaft stand auch schon vor der Coronakrise vor großen strukturellen Herausforderungen. Themen wie Elektromobilität, die Verteilung und Steuerung des Stroms oder der Wunsch nach einer nachhaltigen Energieversorgung aufgrund des steigenden Umweltbewusstseins sind aktuell für den gestiegenen Einsatz von Management und IT-Beratern verantwortlich. In drei Klientenbranchen war der Umsatzrückgang im vergangenen Jahr zweistellig. Mit einem Minus von 28 % fiel der Rückgang im vergangenen Jahr, wie eigentlich zu erwarten, am höchsten im Bereich Verkehr und Gastgewerbe aus.

INWIEWEIT UNTERSCHEIDET SICH DER DEUTSCHE BERATUNGSMARKT VON ANDEREN INTERNATIONALEN MÄRKTEN?

Da es in Deutschland sehr viele mittelständische Unternehmen gibt, verfügen wir auch über viele mittelständische Beratungsunternehmen. Dadurch ist z. B. der BDU weltweit der größte Verband von Beratungsunternehmen. Die englischen und französischen Verbände haben deutlich weniger Mitglieder. Andererseits sind viele deutsche Beratungsunternehmen nur national tätig und arbeiten nicht für internationale Kunden. Die großen Strategieberatungen sind mit Ausnahme von Roland Berger alle in anderen Ländern entstanden.

WIE SIND DIE KURZ- UND MITTELFRISTIGEN AUSSICHTEN FÜR DIE BRANCHE?

Die Aussichten sind nach wie vor sehr gut, wenn es gelingt, weiterhin gute Talente für die Arbeit in der Branche zu gewinnen. Bei vielen Beratungsunternehmen sind nicht die Aufträge die begrenzende Größe, sondern die Mitarbeiterkapazitäten. Eine weitere Steigerung der Produktivität der Mitarbeitenden (beispielsweise durch weniger Reisezeiten) kommt letzten Endes den Kunden sehr zugute.

AKTUELLE TRENDS

aus der Unternehmensberatungsbranche

Quelle: BDU-Branchenstudie Facts & Figures zum Beratungsmarkt 2021

» **REMOTE ARBEIT** wird sich weiter etablieren und nach der Pandemie auf hohem Niveau verbleiben.

92 %	Gross	91 %
	Mittel	90 %
	Klein	95 %

» **DIGITALE UND HYBRIDE BEZIEHUNGSFORMATE** zum Kunden werden immer relevanter.

84 %	Gross	87 %
	Mittel	83 %
	Klein	83 %

» **MITTELSTÄNDISCHE KUNDEN** greifen auch weiterhin verstärkt auf spezialisierte Beratungsunternehmen zurück.

94 %	Gross	97 %
	Mittel	95 %
	Klein	90 %

» **CONSULTINGFIRMEN** müssen den Digitalisierungslevel des eigenen Unternehmens sowie des Angebotsportfolios und des Kundenmanagements deutlich erhöhen.

92 %	Gross	88 %
	Mittel	100 %
	Klein	86 %

» **ESG (Environmental Social Governance)** wird mehr und mehr zu einem nachhaltigen Anspruch an das eigene Beratungsunternehmen.

83 %	Gross	90 %
	Mittel	78 %
	Klein	83 %

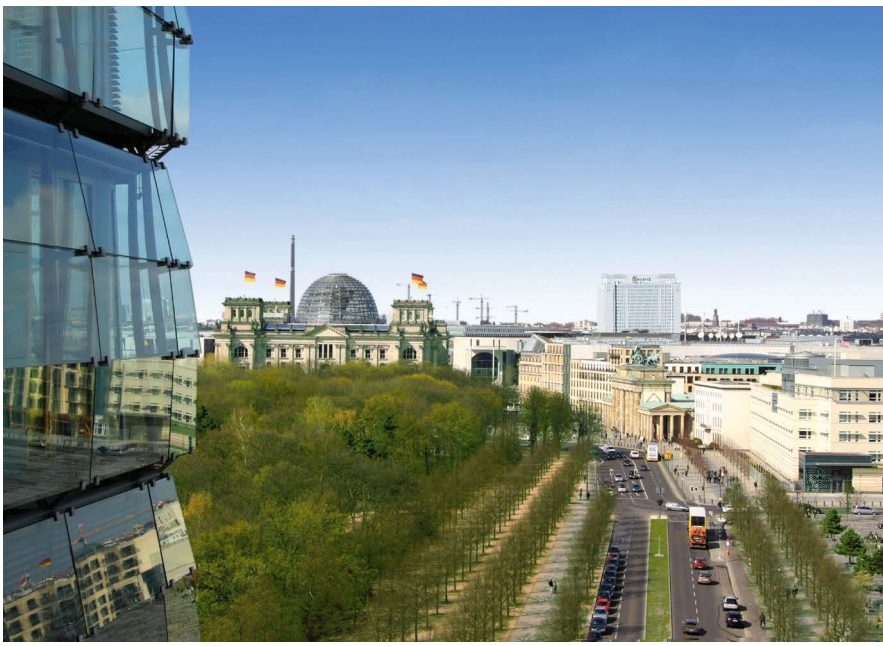
iStock.com/Booblgum

VORSTAND TIBOR FROMMOLD BLICKT ZURÜCK UND SCHAUT VORAUS

Runde Jubiläen sind immer ein willkommener Anlass für ein Resümee. Als Angermann 1991 sein erstes Büro in der Hauptstadt eröffnete, war dies der Auftakt für eine bis heute anhaltende Erfolgsgeschichte. Tibor Frommold, als Vorstand verantwortlich für den Vermietungsbereich, schreibt seit 1993 an dieser mit. Für IN.PUNCTO blickt er zurück in die Vergangenheit und gibt einen Ausblick in die Zukunft.

Als im März 1991 im Ortsteil Lichtenrade unsere Niederlassung ins Leben gerufen wurde, gab es in Berlin nur eine Handvoll von Maklerunternehmen für den gewerblichen Bereich. Diese verwalteten den Mangel, da freistehende Büroflächen zu diesem Zeitpunkt nicht existent waren. Einziger Vorteil des knappen Flächenangebots war, dass sich die Nettokaltmieten auf einem Niveau zwischen 80,00 und 100,00 DM/m², zum Beispiel im Bereich Kurfürstendamm, bewegten.

Mitte der 1990er Jahre sollte sich dies allerdings grundlegend ändern. Vor dem Hintergrund des Umzugs der Bundesbeamten von Bonn nach Berlin sowie einer verheißungsvollen Zukunftsvision, in der sich die neue Hauptstadt zu einem prosperierenden Dienstleistungsstandort in der Mitte Europas entwickeln würde, bauten alle nationalen Projektentwickler Büroflächen in Berlin. Da die Stadt damals in den Köpfen aber immer noch klar in Ost und West geteilt war und weder die Bundesregierung den geplanten Umzug sofort einleitete noch namhafte Dienstleistungs-



unternehmen, wie erhofft, nach Berlin kamen, standen die neugeschaffenen Büroflächen erst einmal leer. Aus heutiger Sicht undenkbar, hing zu der Zeit an jedem Gebäude ein Vermietungsschild. Besonders legendär war dabei eines, das im Bereich Hermannplatz platziert worden war und in fünf Sprachen die dortigen Büroflächen anpries. Deutsch war nicht dabei. Die Flächen waren sofort vermietet und rückblickend kann dies vielleicht als ein Fingerzeig für die Entwicklung hin zur internationalen Metropole interpretiert werden.

Zunächst aber kamen nach dem Zusammenbruch des deutschen Marktes im Aktienbereich und der Bankenkrise die Büroflächenvermietungen eher schleppend in Gang. Trotzdem warteten alle Maklerhäuser, ob alteingesessen oder neu hinzugekommen, auf den längst fälligen Startschuss. Dieser kam mit der Entwicklung Berlins zu der Start-up Metropole in Europa. Nahezu zeitgleich erfolgte zudem der lange avisierte Umzug der Bundesregierung nach Berlin.

In den kommenden Jahren wurden vakante Büroflächen immer weniger, die Mietpreise stiegen stetig und die Stadt mauserte sich zu einem attraktiven Standort mit internationalem Flair. Die Szenerie hatte sich also komplett verändert. Die Firma Angermann begleitete diese Entwicklung über den gesamten Zeitraum mit ihren Beratungsleistungen und gehörte sowohl mit dem Vermietungs- als auch mit dem Investmentteam regelmäßig zu den Top-3-Unternehmen am Berliner Immobilienmarkt. Ein Erfolgsfaktor ist dabei sicherlich, dass viele der in verantwortlichen Positionen tätigen Personen in beiden Geschäftsbereichen schon lange Jahre im Unternehmen tätig sind. Als unabhängiges Familienunternehmen ist es zudem Teil unserer DNA, sich vorausblickend den Veränderungen des Marktes anzupassen und wenn nötig eine Vorreiterrolle in der Branche einzunehmen. Denn eines ist in den vergangenen Jahren ganz deutlich geworden: Nur einfach Büroflächen vermitteln ist Schnee von gestern. Heute wird sowohl von Eigentümer- als auch von Kundenseite eine umfassende Beratung verlangt, die bei A wie Anforderungsprofil beginnt und bei Z wie zuverlässiger und zukunftsorientierter Immobilienberatung endet. Festzustellen ist auch, dass Berlin allen Widrigkeiten zum Trotz, gerade zuletzt eindrucksvoll seine Stabilität und Krisenfestigkeit unter Beweis gestellt hat und auf seinem Weg zu einer bedeutenden internationalen Metropole nicht aufzuhalten ist. Diese positive Entwicklung wollen wir auch zukünftig mit unserer ganzen Erfahrung und Professionalität begleiten.

Um für die stetig steigenden Anforderungen gewappnet zu sein und bereits heute den Grundstein für den zukünftigen Unternehmenserfolg zu legen, haben wir den Anspruch, unseren Nachwuchs selbst auszubilden. Die jungen Kolleginnen und Kollegen werden während der Ausbildungszeit nicht nur gefordert und gefördert, sondern haben auch die Möglichkeit, die Entwicklung des Unternehmens proaktiv mitzugestalten. Zusätzlich ist uns neben der persönlichen auch die fachliche Weiterentwicklung eines jeden Einzelnen sehr wichtig, sodass diverse Weiterbildungsmöglichkeiten wie z. B. das Kontaktstudium Immobilienökonomie an der International Real Estate Business School von uns angeboten bzw. unterstützt werden. Somit sichern wir auch zukünftig den Qualitätsstandard unserer Beratungsleistung. Unsere Kolleginnen und Kollegen sollen frühzeitig Verantwortung im Unternehmen übernehmen und ständig mit den Aufgaben wachsen. Hierbei haben die „jungen Wilden" jederzeit die Möglichkeit, auf die Erfahrung der langjährigen Führungskräfte zurückzugreifen, die ihnen täglich mit Rat zur Seite stehen. Durch diese Philosophie sind wir optimal für die zukünftigen Aufgaben vorbereitet und festigen langfristig unsere Stellung als professionelles und erfolgreiches Beratungsunternehmen auf dem Berliner Büroflächenmarkt.

ANGERMANN™ | 30 JAHRE BERLIN

Tibor Frommold
Vorstand der Angermann Real Estate Advisory AG

FRISCHER WIND FÜR DEN RESTART

ZUKUNFTSPROJEKTE INTELLIGENT FINANZIEREN

Die Corona-Pandemie war und bleibt für alle sehr herausfordernd: Kurzarbeit, Kündigungen, mangelnde – wenn nicht ganz ausbleibende – Nachfragen belasten nach wie vor kleine und große Unternehmen und deren Mitarbeiter. Für viele steht gar die Existenz auf dem Spiel. Und der weitere Verlauf der Krise ist nicht genau absehbar.

von Thomas Vinnen, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH

Der Höhepunkt der Pandemie scheint zwar vorüber zu sein, die Aufrechterhaltung des Betriebs und die Liquiditätssicherung bestimmten immer noch für viele Mittelständler die Agenda. Um sich über Wasser halten zu können, suchen Unternehmen neben kurzfristigen Geldhilfen nach Möglichkeiten, an einen Kapitalschub zu kommen. Zudem besteht ein hoher Liquiditätsbedarf, um die anstehenden Herausforderungen wie zum Beispiel Digitalisierung, Klimaschutz oder Fachkräfte-Ebbe in der Zeit nach der Corona-Welle meistern zu können.

Die Bankenlandschaft ist zwar bemüht Überbrückungsfinanzierungen zur Verfügung zu stellen, die erforderlichen Genehmigungsprozesse sind jedoch oft zeitintensiv und setzen eine sehr gute Bonität voraus.

Die Nord Leasing GmbH stellt mittelständischen Unternehmen neue Wege der Finanzierung zur Verfügung, welche kurzfristige Liquiditätsgewinnung, steuerliche Vorteile und Verbesserung der Bilanzkennzahlen mit sich bringen.

Sale & Lease Back sowie Sale & Rent Back heißen die speziellen Finanzierungsmethoden. Dabei wird nach dem Prinzip der objektbezogenen Finanzierung, dem Asset Based Finance, mithilfe des mobilen Anlagevermögens der Unternehmen neue Liquidität generiert, ohne dass die Nutzung der Maschinen unterbrochen oder eingeschränkt wird.

Der Vorteil für Unternehmen liegt darin, kurzfristig stille Reserven zu heben und Liquidität zu gewinnen.

Im Sale & Lease Back-Fall verkaufen Unternehmen ihr gebrauchtes, mobiles Anlagevermögen an die Nord Leasing GmbH und leasen dieses sofort wieder zurück, zu gleichbleibenden Leasing-Raten, die sich beispielsweise aus den erwirtschafteten Umsätzen finanzieren lassen. Damit kann das Unternehmen auch die

Finanzkennzahlen und die Bilanzstruktur verbessern. Darüber hinaus kann das freigesetzte Kapital zum Schuldenabbau genutzt werden, um die Eigenkapitalquote zu erhöhen.

Beim Sale & Rent Back werden die Maschinen nicht zurückgeleast, sondern zurückgemietet. Im Unterschied zum Sale & Lease Back bleiben die Betriebe als Mieter der Maschinen wirtschaftlicher Eigentümer und schreiben diese weiterhin in ihrer Bilanz ab.

iStock.com/nd3000

Ein aktuelles Fallbeispiel

Ein Unternehmen aus dem Bereich der Metallverarbeitung hat sich bereits vor längerer Zeit auf den Weg gemacht, um durch gezielte Produktentwicklungen und Markterschließungen die Abhängigkeit von der Automobilindustrie zu reduzieren. Trotz der schon erzielten Erfolge kann sich auch dieses Unternehmen nicht den negativen Wirkungen der Coronakrise entziehen. Das Wegbrechen von Auftragsabrufen und die damit einhergehende Umsatzreduzierung machten eine planmäßige Fortführung der Neuausrichtung unmöglich. Gerade um die bisherigen Erfolge nicht zu gefährden, entschloss sich das Unternehmen für eine Insolvenz in Eigenverwaltung. Einerseits gilt es, die mit diesem Verfahrensschritt verbundenen Chancen zu nutzen; andererseits benötigt das Unternehmen schlicht frische liquide Mittel, um die Durststrecke zu überbrücken. In dieser Situation sorgt eine Sale & Lease Back-Finanzierung für die rasche Erweiterung des finanziellen Spielraums.

Fazit

Sale & Lease Back und Sale & Rent Back gehören zu den alternativen Finanzierungslösungen und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Sie ermöglichen den Unternehmen stille Reserven zu heben und sich so neue Möglichkeiten für Zukunftsinvestitionen zu eröffnen. Das freigewordene Kapital kann nach der Corona-Krise beispielsweise in die digitale Transformation, das Recruiting oder in neue Maschinen investiert werden und somit das Kerngeschäft vorantreiben. Aber auch ohne Krisen bieten die beiden Methoden den Unternehmen aus dem Mittelstand neue Chancen finanzielle Engpässe zu überbrücken, Rahmenbedingungen zu optimieren und konkurrenzfähig zu bleiben. Also, auf zu neuen Ufern!

www.nordleasing.com

iStock.com/Oleksandr Hurtovyi

DETAILLIERTE ANALYSE DER EINZELNEN ASSET-KLASSEN AUF DEM DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKT

In einem Mitte vergangenen Jahres bei IN.PUNCTO-online veröffentlichten Interview antwortete Stefan Gunkel MRICS, Geschäftsführer der Angermann Valuation Advisory GmbH, auf die Frage, wie er die Lage in der Immobilienwirtschaft beurteilt, wie folgt: „Bezogen auf Immobilien-investitionen ist davon auszugehen, dass die Bundesrepublik langfristig als sehr gefragter und besonders sicherer Standort gelten wird und das, wenn auch teilweise mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung, für sämtliche Asset-Klassen. Das Zinsniveau wird investitionsanreizbedingt langfristig auf einem sehr niedrigen Stand verbleiben, so dass weiterhin vorteilhafte Finanzierungsbedingungen bereitstehen werden“.
Im erneuten IN.PUNCTO-Gespräch erklärt er, ob er dies heute immer noch so sieht und gibt erneut eine detaillierte Analyse zu den einzelnen Asset-Klassen.

Hat sich die Lage in der Immobilienwirtschaft für Sie in den vergangenen Monaten signifikant verändert?

Eigentlich nicht. Und das allen Unwägbarkeiten und massiven Herausforderungen der vergangenen 12 Monaten zum Trotz. Die Stabilität und Robustheit des nationalen Immobilienmarkts sind offensichtlich inhärent. Daran scheint im Moment niemand etwas ändern zu können, was wahrscheinlich auch darauf zurückzuführen ist, dass Deutschland trotz allem immer noch zu den besseren Anlageorten zählt. Ich gehe davon aus, dass das auch langfristig so bleibt und die Plan- und Nachhaltigkeitsbasis gewährleistet ist.

Welche Ihrer damaligen Prognosen sind eingetroffen und welche nicht?

Aus meiner Sicht hat sich die Mehrzahl der Vorhersagen bestätigt. Wenige Asset-Klassen haben sich dagegen etwas anders als prognostiziert entwickelt, wobei die Abweichungen eher positiver Natur waren. Dies ist insbesondere auf die sehr hohe und weiter zunehmende Liquidität im nationalen und internationalen Investmentmarkt zurückzuführen, wodurch Immobilien mehr denn je im Anlagefokus liegen. Auch hat sich das Zinsniveau in den vergangenen Wochen erneut in Richtung eines historischen Tiefststands bewegt, so dass die Finanzierungsbedingungen nachhaltig ideal bleiben dürften. Somit kann sich auch weiterhin des Leverage-Effekts bedient werden, was überdurchschnittlich hohe Eigenkapitalrenditen garantiert.

Hat sich der Wertermittlung von Immobilien im Zuge der Corona-Krise in irgendeiner Form nachhaltig verändert?

Zunächst einmal hat die Pandemie in den vergangenen 1 ½ Jahren selbstverständlich nichts an den Bewertungsrichtlinien sowie -verfahren verändert. Angepasst ist sicherlich der Umgang mit den erforderlichen Objektbesichtigungen sowie die Durchführung des Bewertungsprozesses, der zunehmend digital geprägt ist. Aber auch hier hat man wieder einmal eindrucksvoll erlebt, dass das Individuum unersetzlich ist, was in erster Linie - aber nicht nur - auf die Inaugenscheinnahme des Bewertungsgegenstandes zutrifft. Der Gutachter muss vor Ort sein, um ein angemessenes Bild zeichnen zu können und um Haftungsrisiken zu reduzieren.

Es existieren ja seit geschätzt zwei Dekaden die Alternativen der „Desktop"- sowie der „Drive-By" Bewertung, die insbesondere durch die internationalen Gutachter Einzug gehalten haben. Unabhängig von den Anforderungen der einschlägigen Auftraggeber sowie den Haftungsrisiken habe ich dazu eine klare Meinung. Regelmäßig kommt es vor, dass man ein Objekt, das beispielsweise in der benachbarten Großstadt gelegen und an dem man gefühlt 100-mal vorbeigelaufen ist, sehr gut zu kennen glaubt. Dann hat man den Auftrag, dieses zu bewerten, steht davor und merkt, dass man es eigentlich komplett falsch eingeschätzt hat. Aus diesem Grund halte ich persönlich von „Desktop-Bewertungen" sehr wenig. Mit „Drive-By-Begutachtungen" kann ich dagegen sehr gut leben, da man auf diese Weise sowohl den Standort als auch den äußerlichen Objektzustand sehr gut einschätzen kann. Dies kombiniert mit einer fundierten Innen-, Instandsetzungs- und Modernisierungsdokumentation führt zu einer sehr guten und belastbaren Variante, die den aktuellen Rahmenbedingungen gerecht wird.

Wirklich spannend aber ist die Einführung der neuen ImmoWertV 2021, die im Jahr 2022 für zahlreiche Gutachter bindend zur Anwendung kommen soll. Die neue Wertermittlungsrichtlinie schafft teilweise komplett neue und sehr fragwürdige Welten. Sie wurde im Expressverfahren, ohne wirkliche Einbindung relevanter Verbände, durch das zuständige Ministerium verabschiedet. Auch wenn es bereits zahlreiche Vermutungen zur Zielsetzung des neuen Regelwerks gibt, so bleibt abzuwarten, worin der tatsächliche Antrieb der zuständigen Behörden liegt. Ich denke, dass man hier in 12 Monaten klarer sehen wird.

Bleibt Deutschland für Sie auf absehbare Zeit der sichere und stark nachgefragte Anlagehafen?

Auf jeden Fall. Die meisten - wenn auch nicht alle - Rahmenbedingungen und Voraussetzungen sind sehr gut und das dürfte sich kurzfristig zum noch Besseren wenden. Inzwischen bearbeitet eine Rekordzahl an nationalen und internationalen Investoren sowohl aus dem institutionellen als auch privaten Sektor den deutschen Immobilieninvestmentmarkt. Hier kommt es gerade bei begehrten Produkten regelmäßig zu regelrechten Bieterschlachten. Darüber hinaus hat sich der Anlagefokus gerade in den vergangenen 18 Monaten stark diversifiziert, so dass Kaufinteresse an nahezu allen Asset-Klassen besteht.

Das historisch niedrige durchschnittliche Renditeniveau spricht eine klare Sprache. Pandemiebegehrte Formate wie Logistik- sowie Gesundheits- und Pflege-, teilweise aber auch Büroimmobilien, haben punktuell Renditetiefststände erreicht. Ein weiterer Investmentakzelerator dürfte das Schreckensgespenst Inflation sein. Die mittelfristig erwarteten 2 - 4% p.a. werden dazu beitragen, zukünftig mehr denn je sichere Anlagen zu erwerben, um zumindest noch leicht positive Effektivrenditen erwirtschaften zu können. Das Sparbuch oder Kopfkissen dürfte das immer weniger hergeben, was mit einem langfristigen substanziellen Nettovermögensverlust verbunden sein wird.

ANALYSE DER ASSET-KLASSEN

Als neue Information, im Vergleich zu den vorhergehenden Auswertungen, wurden deren aktuellen, in Eigenrecherche ermittelten, durchschnittlichen Nettoanfangs-Spitzenrenditen ergänzt. Die Bezeichnung ist deshalb so gewählt und relevant, da es auch im Bereich der Spitzenpreise regelmäßig Abweichungen gibt, was beispielsweise auf nicht repräsentative Erwerbe aufgrund von Spezialinteressen zutrifft. In diesem Bereich werden regelmäßig deutlich höhere Kaufpreise erzielt. Auch Abweichungen vom Spitzendurchschnitt nach unten sind nicht selten, was häufig auf Objektbesonderheiten zurückzuführen ist.

Nettoanfangsrenditen repräsentieren das Verhältnis zwischen Vertragsmiete abzüglich periodischer Kosten und dem Bruttokapitalwert, der sich aus der Summe von Kaufpreis und den Nebenerwerbskosten ergibt. Regelmäßig wird die Miete im gesamten

BÜRO

- Stabile Miet- und Kaufnachfrage auf hohem Niveau.
- Reduktion des tatsächlichen Bedarfs als Folge angepasster Arbeitsmodelle.
- Aufgrund von Hygienevorschriften wird m²-Bedarf pro Arbeitsplatz steigen.
- Ebenfalls wird m²-Bedarf pro Arbeitsplatz aufgrund notwendiger wettbewerbsfähiger Raumlösungen und -konzepte, die die Attraktivität des Arbeitsplatzes verbessern sollen, steigen - hierzu zählen z.B. Cafeterias, Communication- oder Recreation Rooms sowie Fitnessbereiche, die vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellt werden.
- Insgesamt kann ein kompensatorischer Effekt erwartet werden.
- Weiterhin als sicheres und gefragtes Investmentprodukt einzuschätzen.

2,30%	
Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite	Renditeprognose

LOGISTIK

- Diejenige Asset-Klasse, die nach wie vor den höchsten Zuwachs an Miet- und Kaufnachfrage verzeichnet.
- Internetnachfrage innerhalb sämtlicher Food- und Non-Food Bereiche wird nachhaltig ansteigen.
- Als Folge wird Bedarf an Logistikflächen weiterhin nachhaltig steigen.
- Zunehmende Nachwuchsprobleme insbesondere innerhalb des Schwergüterverkehrs sowie der Lager- und Kommissionierungstätigkeit, was mit einem sprunghaften Digitalisierungs- und Automatisationsschub verbunden sein dürfte.
- Logistikimmobilien sind weiterhin als sicheres und zunehmend gefragtes Investmentprodukt einzuschätzen, wobei die relativ kurze wirtschaftliche Gesamtnutzungsdauer nicht zu vernachlässigen ist.

3,00%	
Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite	Renditeprognose

ersten Erwerbsjahr berücksichtigt, wobei es hier keine klare Regel gibt. Z.T. bieten sich auch tage- oder monatsweise Betrachtungen an. Das kann z.B. dann zielführend sein, wenn ein Ankermieter die Liegenschaft im ersten Jahr bezieht oder verlässt. Dagegen werden aperiodische Kosten, wie beispielsweise Modernisierungsmaßnahmen oder Betriebskostenausfälle, in der Kalkulation nicht berücksichtigt. Im Rahmen der Ermittlung der Nettoanfangsrendite lässt sich auch der Kaufpreisvervielfältiger auf die Vertragsmiete ausweisen, der als wichtiger Marktparameter gilt. Er ist deshalb sehr beliebt und gängig, da er eine anerkannte Vergleichsgrundlage bietet, ohne die einzelnen Objektspezifika exakt kennen zu müssen. Als Ergebnis können die aktuellen durchschnittlichen Kaufpreis-Spitzenfaktoren zukünftig der nachstehenden Analyse beigefügt werden.

LAGER

- Mietnachfrage bleibt aufgrund teilweiser Lieferkettenstörungen hinter derer von Logistikflächen zurück.
- Dennoch wird aufgrund von erhöhtem Onlineerwerb Bedarf an Lagerflächen weiterhin sehr stabil bleiben.
- Auch in diesem Segment ist aufgrund der vorgenannten Nachwuchsproblematik von einem sprunghaften Digitalisierungs- und Automatisationsschub auszugehen.
- Lagerimmobilien weisen aufgrund von Aufwertungsalternativen häufig umfassende Entwicklungsphantasien und -perspektiven auf.
- Lagerimmobilien sind weiterhin als recht sicheres und gefragtes Investmentprodukt einzuschätzen.

4,65%

Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite

Renditeprognose

PRODUKTION / INDUSTRIE

- Fortschreitender Digitalisierungs- und Automatisationsprozess dürfte in bestimmten Industriezweigen mit spürbaren Bedarfs- und Nachfragerückgängen verbunden sein.
- Transformation bestimmter Wirtschaftszweige geht mit uneinheitlicher Entwicklung hinsichtlich der zukünftigen immobilienwirtschaftlichen Anforderungen einher.
- Häufig stehen Entwicklungsalternativen im Fous von Ankaufsüberlegungen.
- Nicht zuletzt aus diesem Grund werden Bestandsimmobilien z.T. erstaunlich hochpreisig erworben, um umfassende Neuentwicklungen mit alternativen Nutzungen anzustreben.
- Investmentnachfrage für nachhaltige Bestandsprodukte dürfte sich in absehbarer Zeit erholen sowie für bessere alternative Nutzungskonzepte tendenziell erhöhen.

5,25%

Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite

Renditeprognose

HOTELS

- Abwärtstrend bezogen auf Miet- und Kaufnachfrage scheint gestoppt.
- Inzwischen tauchen insbesondere institutionelle Fonds wieder als potenzielle Erwerber auf, was auch auf sehr hohe Liquidität im Investmentmarkt zurückzuführen ist.
- Interesse besteht an pandemiegeeigneten Produkten in attraktiven Lagen.
- Eine nachhaltige starke Spreizung der Investmentschere ist wahrscheinlich.
- Ausgewählte Hotelimmobilien dürften somit zukünftig wieder als recht sicheres und gefragtes Investmentprodukt einzuschätzen sein.

4,25%

Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite

Renditeprognose

EINZELHANDEL FACHMÄRKTE

- Stabile Miet- und Kaufnachfrage auf hohem Niveau.
- Vergleichbar dem Format der Nahversorger, wobei Fachmärkten die Funktion der „Volksversorger" abgeht, was die Gefahr von pandemiebedingten Schließungen erhöht.
- Auch in diesem Segment ist zukünftig von einem harten Baulandwettbewerb auszugehen.
- Mehr denn je werden neue raumplanerische Konzepte an Relevanz gewinnen.
- Weiterhin als sicheres Investmentprodukt einzuschätzen, wovon sowohl Immobilienportfolios als auch Einzelimmobilien betroffen sein dürften.

4,00%

Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite

Renditeprognose

EINZELHANDEL SHOPPING-CENTER

- Abwärtstrend bezogen auf Miet- und Kaufnachfrage scheint zunächst gebremst.
- Asset-Klasse steht unter Beobachtung, insbesondere von institutionellen Investoren, was auch auf sehr hohe Liquidität im Investmentmarkt zurückzuführen ist.
- Interesse besteht an flexiblen Formaten, die pandemiebedingt nachfragespezifisch reagieren können.
- Dennoch dürfte das Format auch dauerhaft krisenanfällig bleiben.
- Ziel könnte sein, die wichtigsten Wohlfühlfaktoren, die sich aus der Präsenz zu Hause und in der Innenstadt (vgl. unten) ableiten lassen, in visionären Konzepten zu vereinen.
- Investmentnachfrage dürfte weiterhin auf recht verhaltenem Niveau verharren und auch zukünftig wird man Zugeständnissen durch die Verkäuferseite erwarten.

5,00%

Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite

Renditeprognose

EINZELHANDEL NAHVERSORGER

- Diejenige Asset-Klasse, die nach Logistik den zweithöchsten Anstieg an Miet- und Kaufnachfrage verzeichnet.
- Stabile Miet- und Kaufnachfrage auf sehr hohem Niveau.
- Die Zahl an potentiellen Investoren aus dem institutionellen und privaten Sektor verzeichnet ein Rekordniveau.
- Zukünftig ist von einem harten Baulandwettbewerb auszugehen und es sind kreative Entwicklungskonzepte, insbesondere von den Kommunen, nötig.
- Format dürfte sich in Richtung „aktiver Volksversorger" weiterentwickeln.
- Weiterhin als sehr sicheres und gefragtes Investmentprodukt einzuschätzen, wovon sowohl Immobilienportfolios als auch Einzelobjekte betroffen sein dürften.

3,65%

Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite

Renditeprognose

STEFAN GUNKEL
Geschäftsführer
bei der Angermann
Valuation & Advisory GmbH

EINZELHANDEL HIGHSTREET

- Stabile Miet- und Kaufnachfrage auf hohem Niveau.
- Immobilien in Top-City Lagen scheinen für die Sehnsucht nach einem Pandemieende zu stehen, was sich durch die enorm hohen Besucherfrequenzen nachweisen lässt.
- Der Mensch switcht zwischen „Wohnfühloase" zu Hause und „Entertainment" Innenstadt.
- Format hat sich in der Krise erstaunlich gut bewährt.
- Weiterhin als sicheres und gefragtes Investmentprodukt einzuschätzen.

2,50%	
Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite	Renditeprognose

WOHNEN

- Stabile Miet- und Kaufnachfrage auf sehr hohem Niveau.
- Trend zur Errichtung und zum Erwerb von großzügigem Wohneigentum in den Speckgürteln von Großstädten ab 100.000 Einwohnern hat sich verstärkt.
- Die Auftragsbücher der Bauunternehmen scheinen in bestimmten Regionen über Jahre gefüllt und die Bau- und Kaufpreise ziehen weiter an.
- Teilweise lassen sich die hohen Kaufpreise nur mittels negativer Liegenschaftszinssätze durch die zuständigen Gutachterausschüsse abbilden.
- Politisch motivierte Eingriffe in die Marktpreismechanismen dürften dagegen zunehmen, u.a. auch, um den sozialen Frieden nicht weiter zu gefährden.
- Weiterhin als sehr sicheres und gefragtes Investmentprodukt einzuschätzen.

1,5–2,0%	
Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite	Renditeprognose

GESUNDHEIT / PFLEGE

- Diejenige Asset-Klasse, die nach Logistik und EZH Nahversorger den dritthöchsten Anstieg an Miet- und Kaufnachfrage verzeichnet.
- Es werden zahlreiche neue potentielle Investoren aus dem institutionellen und privaten Bereich registriert und die Erwerbsvolumina befinden sich auf Rekordniveau.
- Es ist vorstellbar, dass sich neue Formate, wie beispielsweise integrierte Test-, Impf-, Behandlungs- und Intensivzentren, entwickeln werden.
- Zukünftig sind weiterhin durch Krisen hervorgerufene staatliche Zuwendungen zu erwarten.
- Gesundheits- und Pflegeimmobilien sind als sehr sicheres und sehr gefragtes Investmentprodukt einzustufen.

3,85%	
Durchschnittliche Nettoanfangs-Spitzenrendite	Renditeprognose

FRISCHER WIND BEI ANGERMANN FRANKFURT

Weichen sind auf dynamisches Wachstum gestellt

Seit Juli 2021 ist Markus Kullmann neuer Niederlassungsleiter der Frankfurter Niederlassung von Angermann. Neben seiner Leitungsfunktion soll er hauptsächlich den Bereich Investment auf- und ausbauen. Gemeinsam mit Ron Klotsch, der seit Anfang 2017 bei Angermann tätig ist und seit Februar 2021 als Direktor den Vermietungsbereich verantwortet, wollen beide die Niederlassung als einer der ersten Ansprechpartner für Investoren und Büronutzer am Immobilienmarkt etablieren. IN.PUNCTO hat mit beiden über den Frankfurter Immobilienmarkt im Allgemeinen und ihre weiteren Ziele mit Angermann in Frankfurt im Speziellen gesprochen.

MARKUS KULLMANN

Lieber Herr Kullmann, auch auf diesem Wege nochmals ein herzliches Willkommen bei Angermann. Nach mehr als einem Jahrzehnt bei einem internationalen Immobilienberater haben Sie sich entschieden, sich unserem Familienunternehmen anzuschließen. Was waren ihre Gründe für diesen Schritt?

Nach meiner letzten Station war ich auf der Suche nach einer wesentlich operativeren Rolle, in der ich sowohl mein Netzwerk, das ich die vergangenen 13 Jahre aufgebaut habe, als auch meine Management Erfahrungen voll in die Waagschale werfen kann. Meine beruflichen Leidenschaften liegen im Vertrieb/der Beratung, in Immobilien und als gebürtiger Frankfurter natürlich im Rhein-Main Gebiet. Für all diese Leidenschaften hat mir Angermann eine Plattform angeboten, diese voll auszuleben und meinem Netzwerk für ihren Erfolg zur Verfügung zu stellen.

Was waren für Sie die ausschlaggebenden Argumente pro Angermann und was zeichnet das Unternehmen als Arbeitgeber aus Ihrer Sicht aus?

Angermann ist grundsätzlich auf der Suche nach Unternehmern im Unternehmen. Das ist genau meine DNA. Die damit verbundene Gestaltungsfreiheit und Flexibilität im beruflichen Alltag ist es, die mich antreibt und die ich sehr schätze. Darüber hinaus war und bin ich sehr beeindruckt, dass Angermann auch technologisch, wie z.B. mit der Plattform bürosuche.de, auf Augenhöhe mit allen anderen Marktteilnehmern steht.

Welche kurz- und mittelfristigen Ziele verfolgen Sie mit ihrem Team am Standort Frankfurt?

Mittelfristig wollen wir uns am Immobilien-Markt Rhein-Main zu einer wesentlichen Anlaufstelle für Investoren und Entwickler etablieren.

Kurzfristig liegt unser Business-Fokus, mit dem vorhandenen Leasing- und Markt-Know-how stark auf der Unterstützung der Buyer Side und auf Transaktionen im Volumen von 10–50 Mio. €. Mit Blick auf die Angermann Investment Advisory AG sind wir am Standort Frankfurt aktuell zwei Personen. Trotz intensiver Unterstützung durch unser lokales Leasing Team, unserer Valuation Kollegen und den AIA Teams aus den anderen Standorten ist die klare Marschroute, personell zu wachsen. Dies wird einerseits durch die Förderung junger Talente geschehen. Andererseits sind wir natürlich interessiert daran, auch erfahrene Berater, die die voran aufgeführten Vorteile des Arbeitsumfelds bei Angermann für Ihren Erfolg nutzen möchten, in unser Team zu integrieren.

Was kennzeichnet den Frankfurter Immobilienmarkt aus und was sind seine Besonderheiten?
Grundsätzlich ist und bleibt Frankfurt das größte Dorf Deutschlands, im Herzen von Europa. Die zentrale Lage mit der fantastischen Infrastruktur sucht ihresgleichen. Die gebotene Kompaktheit und der Fokus des CBD auf wenige Straßenzüge bietet dabei vor allem internationalen und institutionellen Investoren die Möglichkeit, den Markt schnell zu erfassen und durch Investments in Hochhäuser große Tickets zu platzieren. Hinzu kommt aber auch ein sehr kaufkräftiges, regionales Investoren-Klientel, dass in Frankfurt sehr viel Potential sieht.

Wie beurteilen sie die aktuelle Lage und welche künftigen Entwicklungen sind schon heute absehbar?
Der Frankfurter Immobilienmarkt ist aus voran genannten Gründen weiterhin sehr attraktiv, steht aber vor großen Herausforderungen. Der Büro-Vermietungsmarkt war und ist ein Verschiebebahnhof. Der neue Mieter sitzt in Frankfurt meist in der Nachbarschaft. Durch den bevorstehenden, massiven Personalabbau im Finanzsektor muss sich „Bankfurt" aber umgehend darüber Gedanken machen, wer die Mieter von Morgen sind und wie wir diese von Frankfurt überzeugen können.
Doch auch für die Asset-Klassen Retail, Wohnen und Logistik werden es herausfordernde Zeiten.

- *Wie wird sich der Einzelhandel auf der Ost-Zeil entwickeln?*
- *Kann der Mangel an Wohnraum unter Berücksichtig des neuen Baulandbeschlusses, gepaart mit der Erhaltungssatzung (Milieuschutz), überhaupt behoben werden?*
- *Wo sollen Logistik-Flächen realisiert werden, wenn Data-Center-Betreiber die ausgewiesenen Flächen mit unfassbaren Preisen in unglaublicher Geschwindigkeit absorbieren?*

Diesen Fragen werden wir in den kommenden Monaten auf IN.Punkto-online in der neuen Gesprächsreihe „Who's Next" mit unterschiedlichen Markteilnehmern intensiv auf den Grund gehen.

F

ANGERMANN

RON KLOTSCH

Herr Klotsch, welche Entwicklungsschritte soll der Bereich Büroverminetung bei Angermann in Frankfurt kurz und mittelfristig nehmen?
Kurzfristig steht für uns die weitere Etablierung am Frankfurter Büromarkt im Vordergrund. Der Fokus ist dabei klar auf die die Anforderungen der Nutzer gerichtet, die wir mit einer noch schnelleren Umsetzung ihrer Gesuche sowie kurzen Lösungswegen durch digitalisierte Beratungsleistungen noch mehr von uns überzeugen wollen.
Mittelfristig ist es so, dass wir unseren Ruf als exzellenten Ausbildungsbetrieb weiter schärfen wollen. Ziel ist es, unsere jungen Talente nachhaltig zu fördern, ihnen unsere Unternehmenskultur zu vermitteln und sie zu Gesichtern unseres Unternehmens werden zu lassen.

Planen Sie ihr Bürovermietungsteam in den kommenden Monaten zu verstärken und welche Voraussetzungen müssen Bewerber erfüllen?
Wir wollen und werden definitiv weiter wachsen. Bewerber sollten in jedem Fall das Vertriebs-Gen in sich tragen, über ein hohes Maß an Eigenmotivation verfügen, gern kommunizieren und teamfähig sein. Wir als Unternehmen sehen uns hingegen in der Pflicht, die bestmöglichen Voraussetzungen zu bieten, damit unsere Mitarbeiter ihre Kreativität und Engagement ausleben können.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation am Frankfurter Büromarkt?
Bedingt durch die Auswirkungen der Corona-Krise agierten die Büromieter vergangenes Jahr weitestgehend verhalten und stellten die Umsetzung ihrer Anmietungspläne vorerst zurück. Im bisherigen Jahresverlauf 2021 ist hingegen wieder eine deutliche Belebung zu erkennen. Wie in anderen deutschen Büromärkten findet auch in Frankfurt ein Umdenken hinsichtlich der Flächenbelegung statt. Hieraus ergeben sich spezifisch für Frankfurt zukünftig mehrere spannende Fragestellungen.

Die da wären?
Exemplarisch seien hier drei Themenfelder genannt:

ALTE BÜROTÜRME VS. NEW WORK

Die Betreiber der alten, eher konservativen Bürotürme stehen in der Pflicht, sich neuen Konzepten zu öffnen, um auf dem Vermietungsmarkt konkurrenzfähig zu bleiben. Neben kreativen Lösungen von Architekten, Eigentümern und Entwicklern, bedarf es aber auch den Mut zum Umdenken bei den Unternehmen der klassischen Branchen. Hier stellt sich generell die Frage, ob diese künftig verstärkt nach Alternativen zu den Bürotürmen suchen werden.

NEUE BÜROMIETER FÜR DIE FREIWERDENDEN BANKENFLÄCHEN

Auch die weiter voranschreitenden Konsolidierungen der Banken stellt Eigentümer, Vermieter und Berater vor spannende Herausforderungen. Der Leerstand in den freiwerdenden Bestandsliegenschaften im CBD, der absehbar förmlich auf den Markt gespült wird, muss mit neuem Leben gefüllt werden. Wer kommt als Mieter dieser Flächen in Frage? Wie muss das Büro künftig funktionieren, um attraktiv zu sein? Auf der Suche nach Antworten auf diese Fragen begeben sich mein Kollege Markus Kullmann („Whos' Next") und unsere Hamburger Vermietungsexperten (#NEWORX). Alle Marktteilnehmer, Projektentwickler und Eigentümer der Bestandsobjekte sind gefragt, die Mainmetropole perspektivisch attraktiv für Neuansiedlungen zu machen.

MIETPREISENTWICKLUNG IN DEN HOCHHÄUSERN

Nach der Finanzkrise im Jahr 2009 hatten besonders die von den Banken leergezogenen Hochhäusern mit einem starken Wertverlust und Mietpreisverfall zu kämpfen. Das führte dazu, dass sich u.a. Mieter der Frankfurter B-Lagen auf einmal ein Hochhaus in CBD-Lage leisten konnten. Wenn auch nicht in dem Ausmaß, ist damit zu rechnen, dass sich der Effekt in einigen Bestandshochhäusern im CBD wiederholen kann.

Wenn ältere Bürotürme und B-Lagen-Objekte verlassen werden, welche Büroflächen sind dann besonders begehrt?
Nach wie vor sind es vor allem die Projektentwicklungen, in denen die Großabschlüsse getätigt werden. So zeigen sich die innerstädtischen Prestigeprojekte wie das Frankfurt Four unbeeindruckt von der Krise. Die Vorvermietungsquoten liegen weit höher als 50 % und das bereits 3-4 Jahre vor Fertigstellung.
Auch in Frankfurter A/B-Lagen sind projektierte Flächen begehrt. Kürzlich getätigte Großanmietungen in Eschborn und dem Bahnhofsviertel zeigen, dass auch qualitativ hochwertige Projekte in Zweitlagen weiterhin gutes Vermietungspotenzial haben.
Deutlich schwieriger ist der Markt für günstige Großflächen geworden. Es gibt einen signifikanten Ruck, eher über die Qualität von Büroflächen als über die Flächenquantität nachzudenken. Nicht zuletzt, um im vielbesagten globalen „War for Talents" mitzuhalten, ist die Attraktivität des Büros ein wichtiges Kriterium. Homeoffice und moderne Flächenkonzepte lassen es zudem zu, dass die eingesparten Flächenkosten in Qualität reinvestiert werden können.

Viele Bürostandorte wie Hamburg oder Berlin beklagen ein zu geringes Flächenangebot, insbesondere in den zentralen Innenstadtlagen. Wie beurteilen Sie die Leerstandssituation in Frankfurt?
Frankfurt hat weiterhin ein gesundes Flächenangebot. Nichtsdestotrotz muss man hier differenzieren: Im CBD sind die Leerstandsquoten aktuell deutlich niedriger als in den umliegenden Teilmärkten. In infrastrukturell schwächeren Lagen, wir sprechen da immer noch von innerstädtischen Lagen, klaffen Angebot und Nachfrage weiter auseinander, während Frankfurt in den zentralen Lagen mittlerweile vergleichbare Leerstandsquoten wie Hamburg oder Berlin aufweist. Spannende Entwicklung stehen uns mit dem Leerzug ursprünglicher Bankenflächen (z.B. Gallileo, Fürstenhof, Trianon) bevor. Hier wird vermietbare Fläche in 6-stelliger m² Größe förmlich auf den Markt gespült. Wie bereits erläutert, wird es für Frankfurt wichtig, Nutzungskonzepte für diese Hochhäuser zu entwickeln, um einem Mietpreisverfall vorzubeugen.

Wie steht es um die Bauaktivität?
Die Projektentwickler blicken weiterhin optimistisch in die Zukunft, das Bauvolumen ist hoch und die Pipeline gut gefüllt, sodass wir mit weiteren Mieterumzügen von alten nach neuen Flächen rechnen können. Bei Vorvermietungsquoten von teilweise über 70 % bei Projekten mit 3-5 Jahren Vorlaufzeit und mit Blick auf die spekulativen Bauten in B-Lagen wie in Gateway Gardens oder Offenbach-Kaiserlei wird deutlich: Der Markt Frankfurt hat Bedarf an neuen, modernen Büroflächen.

EINKAUFSBERATUNG IM WANDEL

KLOEPFEL CONSULTING UND IHR WEG ZUR GRÖSSTEN PANEUROPÄISCHEN EINKAUFS-BERATUNGSALLIANZ

ALEXANDER HORNIKEL

Senior-Partner der Kloepfel Group

www.kloepfel-group.com

Mitte 2021 hat die französische EPSA Group vier Gesellschaften der Düsseldorfer Kloepfel Group übernommen, darunter die renommierte Einkaufsberatung Kloepfel Consulting. Laut Analysen des Marktforschungsinstituts Lünendonk ist die neue Allianz mit 1.300 Mitarbeitern die größte auf Einkaufs- und Lieferkettenmanagement spezialisierte Beratungsgruppe im paneuropäischen Raum. Alexander Hornikel, Senior-Partner der Kloepfel Group, spricht im Interview mit IN.PUNCTO über den neuen Optimierungsriesen.

Herr Hornikel, die Kloepfel Consulting ist seit 14 Jahren als Einkaufsberatung am Markt etabliert. Wo liegt Ihre Kernkompetenz?

Unser Steckenpferd ist und bleibt die Optimierung von Beschaffungskosten und -strukturen. In dieser Kompetenz sind wir etabliert, für diese Kompetenz sind wir bekannt: Wir senken Einkaufskosten in aller Regel um 5 bis 15%. Durch über 800 abgeschlossene Projekte gibt es in der DACH-Region und darüber hinaus viele Einkäufer, die bereits mit uns in Kontakt standen und uns gerne weiterempfehlen. Das bestätigt auch unsere Wiederbeauftragungsquote. Ein weiterer Schwerpunkt von uns ist Einkaufspersonal – hier qualifizieren wir Mitarbeiter, vermitteln Top-Neuzugänge oder unterstützen mit Outsourcing-Lösungen – beispielsweise durch Interim-Einkaufsleiter.

Wie läuft so ein Einkaufs-Optimierungsprojekt in der Regel ab?

Unsere Experten prüfen in einer Potenzialanalyse, in welchen Beschaffungsbereichen welche Einsparpotenziale vorhanden sind. Darauf erfolgt der Auftrag, die erkannten Einsparpotenziale real zu heben – Hand in Hand mit dem Einkaufspersonal des Kunden. Das ist sehr wichtig für uns: Wir sind "Kollegen und Coaches auf Zeit", die auf Augenhöhe mit den Einkäufern des Kunden am Tisch sitzen. Gemeinsam realisieren wir die Einsparpotenziale durch verschiedene Tools wie Direktverhandlungen, Konditionsmanagement und Lieferantenwechsel. Sind alle Beteiligten mit dem Ergebnis zufrieden, folgt die langfristige Erfolgsbestätigung im Realcontrolling. Was dabei nicht zu vergessen ist: Wir arbeiten zu 100% erfolgsbasiert – unser Honorar orientiert sich an den tatsächlichen Einsparungen des Auftraggebers. Unsere Kunden können also nur gewinnen.

Corona hat die ohnehin stets bewegte Beratungswelt stark auf ihre Flexibilität geprüft. Wie ist die Kloepfel Consulting mit der Herausforderung umgegangen?

Im Nachgang lässt sich resümieren: Wir sind den Herausforderungen vor allem durch drei Maßnahmenbereiche erfolgreich begegnet: Digitalisierung, Unternehmertum und Mitarbeitermotivation. Natürlich waren wir sowohl unmittelbar als auch durch unsere Kunden davon betroffen, als plötzlich weitreichende Kontakteinschränkungen veranlasst wurden – während manche Kunden auf Vorsicht setzten und gemeinsame Projekte vorerst ruhen ließen, erkannten andere die kommende Beschaffungsverknappung und wollten sich durch unsere Beratung schnellstmöglich absichern. Uns war es wichtig, den Mitarbeitern und Kunden zu zeigen: Es geht im Großen und Ganzen weiter wie zuvor – digital!

Die Digitalisierung hat im deutschen Mittelstand insgesamt einen großen Schub erfahren, wie verlief dieser bei der Kloepfel Consulting?

Wir stellten die persönlichen Geschäftskontakte auf Teams um und schafften die Infrastruktur, dank der jeder Mitarbeiter seiner Tätigkeit auch von daheim aus nachkommen konnte. Das bedeutete Ausstattung mit der nötigen Hard- und Software, aber auch entsprechende Schulungen und Einschwörung auf das richtige Mindset. Dabei spielte die Mitarbeiterkommunikation eine wichtige Rolle: Wir haben den direkten Kontakt von der Geschäftsführung an die Mitarbeiter rege gehalten und

EINKAUF UND LOGISTIK

Kostensenkung

+ Indirekter Einkauf
+ Direkter Einkauf
+ Engineering
+ Logistik

Prozesse und Strukturen

+ Strategie
+ Reorganisation
+ Digitalisierung

Personal

+ Personalberatung
+ Qualifizierung
+ Interim-Management
+ Outsourcing

auch die Teamleitungen hielten steten Digitalkontakt. Kleine Aufmerksamkeiten zu Weihnachten oder bei Anlässen wie der EM sorgten dafür, dass der Unternehmenskontakt weiter fassbar „echt" blieb.

Sie erwähnten noch Unternehmertum als Maßnahme, wie sind Sie hier vorgegangen?

In Sachen Unternehmertum haben wir darauf gesetzt, unsere Kernkompetenz in Sachen Beschaffung für die aktuelle Lage anzuwenden: Für Bund und Länder beschafften wir Millionen von FFP2- und KN95-Masken. Daraufhin stiegen wir unter der Marke „LindenPartner" auch selbst in die Maskenherstellung und -vermarktung ein – und wurden dafür von Stiftung Warentest als empfehlenswert ausgezeichnet! Parallel dazu schmiedeten wir bereits die Allianz mit der EPSA-Group.

Was genau hat sich mit der EPSA-Allianz in der Kloepfel Group bewegt?

Unsere Einkaufsberatung Kloepfel Consulting, das 4th-Party-Logistics-Unternehmen Kloepfel 4PL, der Outsourcing-Spezialist Kloepfel Services und der Produktkostenoptimierer Kloepfel Engineering gehören nun zu EPSA. Unsere Gründer und Geschäftsführer Marc Kloepfel und Efe Duran Sarikaya werden weiterhin an der Spitze dieser vier Unternehmen stehen. Gemeinsam erzielen diese Gesellschaften einen Jahresumsatz von rund 25 Millionen Euro, haben über 200 Mitarbeitern und gehören zu den führenden Einkaufsdienstleistern in der DACH-Region, Osteuropa und den Niederlanden.

Welche Konsequenzen hat die Übernahme der Kloepfel Consulting?

Unsere Manpower und Kompetenz vernetzen wir jetzt mit den neuen Kollegen weltweit und vor allem in Europa – die 1.300 Mitarbeiter der EPSA-Gruppe betreuten bislang bereits 5.000 aktive Kunden an 30 verschiedenen Standorten in 15 Ländern, davon werden wir natürlich profitieren. Für unsere Kunden bedeutet das im unmittelbaren Tagesgeschäft keine Veränderung, wir sind dieselben Kloepfel-Kollegen auf Zeit und es wird auch keine Umfirmierung geben. Hinter den Kulissen finden selbstverständlich eine erhebliche Netzwerkerweiterung und Kompetenzaustausch statt, die unseren Kunden von Nutzen sein werden. Wir und unsere Mitarbeiter sind stolz, nun Teil des größten Einkaufs-Beratungsnetzwerks in ganz Europa zu sein!

NEXT GENERATION REAL ESTATE

MAXIMILIAN PFAFFINGER UND LUCAS ANGERMANN MÖCHTEN UNGENUTZTE WOHNRAUMPOTENZIALE ZUGÄNGLICH MACHEN

Die Vision gemeinsam unternehmerisch tätig zu werden, entstand beim Studium in Madrid. Das Betätigungsfeld war durch die gemeinsame Leidenschaft für Immobilien ebenfalls schnell gefunden. Nach langer Planung haben Maximilian Pfaffinger und Lucas Angermann nun ESTADE Capital Partners ins Leben gerufen.

„Der Immobilienmarkt war selten so überhitzt und ineffizient wie heute. Wir wollen Teil der Veränderung und des Wandels sein“, erklärt Maximilian Pfaffinger einen wesentlichen Antrieb für die Unternehmensgründung. Schon früh erkannten beide, geprägt durch Arbeits- und Studiumserfahrungen im In- und Ausland, die Notwendigkeit den Menschen als Endnutzer mit seinen vielfältigen Bedürfnissen in den Mittelpunkt zukünftiger Entwicklungen zu stellen. „Wir haben die Sichtweise entwickelt, dass Wohnungen und Wohnhäuser als sehr persönliche und individuelle Lebensräume wahrgenommen werden und deshalb auch als solche gebaut werden sollten. Bereits bei der Planung der Grundrisse wollen wir uns deshalb in den Endnutzer hineinversetzen, um attraktive und vor allem auf den Nutzer abgestimmte Wohnräume zu schaffen. Die heutigen gesellschaftlichen Entwicklungen unterstreichen den Wunsch nach Flexibilität in verschiedenen Lebenslagen“, sagt Lucas Angermann.

Den eigenen Anspruch haben die beiden erfahrenen Immobilienexperten mit dem Slogan „Next Generation Real Estate“ definiert. Hauptgeschäftsfelder des jungen Unternehmens sind der Neubau und die Revitalisierung von Immobilien sowie Baurechtsschaffung/-erweiterung. „Unser Ziel ist es, einen sinnvollen Beitrag zur Wohnraumschaffung in Deutschland zu leisten. Dabei haben wir insbesondere Gebiete im Umland der überhitzten Metropolregionen im Fokus, um ungenutzte Potenziale für die Allgemeinheit zugänglich zu machen“, erklärt Maximilian Pfaffinger.

LUCAS ANGERMANN

Vor der Gründung des eigenen Unternehmens war Lucas Angermann bei einem Wirtschaftsprüfungsunternehmen der „Big 4“ als Immobilienstrategieberater tätig. Dort wirkte er unter anderem bei der Entwicklung von Portfoliostrategien für diverse Unternehmen sowie der öffentlichen Hand mit. Insgesamt ist er seit über fünf Jahren in der Immobilienbranche tätig. Bei ESTADE ist sein besonderer Fokus auf die Bereiche Strategie, Projektmanagement und Finanzierung gerichtet.

MAXIMILIAN PFAFFINGER

Bevor er seine Faszination für Immobilien bei ESTADE auslebte, war Maximilian Pfaffinger Investment-Manager eines mittelständischen Projektentwicklers in München. Dort begleitete er unter anderem Projektankäufe und -finanzierungen im Wohnbereich in Höhe von ca. EUR 180 Mio. (GDV). Insgesamt blickt er auf mehr als fünf Jahre Berufserfahrung zurück. Bei ESTADE liegt sein beruflicher Schwerpunkt in den Bereichen Akquisition-, Neugeschäft sowie Finanzierung.

WWW.ESTADE.COM

DER RICHTIGE

WAS IST DIE IDEALE KOMBINATION AUS HOMEOFFICE UND BÜROARBEIT?

Durch die Corona-Pandemie hat sich die Art zu arbeiten für viele Beschäftigte massiv gewandelt. Ein Zurück in alte Arbeitsstrukturen ist nicht immer einfach. IN.PUNCTO sprach mit Dr. Michael Meister, Direktor bei der Angermann Consult GmbH, welche Lösungsansätze es für die aus mittelständischen Unternehmen bestehende eigene Mandantschaft gibt und wie der richtige Mix aus Homeoffice und Büroarbeit gefunden werden kann.

Dr. Michael Meister
Direktor bei der Angermann Consult GmbH

ZAHLREICHE UNTERNEHMEN HABEN AKTUELL DAS PROBLEM IHRE MITARBEITER ZUR RÜCKKEHR INS BÜRO ZU BEWEGEN – WAS IST DA LOS?

Richtig, Ihre Beobachtung kann ich bestätigen. Die Beschäftigten haben sich bundesweit an die Vorteile von Homeoffice und Mobile Working gewöhnt und wollen diese Vorteile nicht wieder aus der Hand geben – das führt insbesondere bei kleineren und mittleren Unternehmen aktuell zu nicht zu unterschätzenden Konflikten und Reibungsverlusten.

KÖNNEN SIE DAS NÄHER BESCHREIBEN?

Wenn Sie sich Befragungen zur Arbeitszufriedenheit aus den letzten Monaten anschauen, ist es ja nun einmal so, dass für viele Beschäftigte die Kombination aus 3 bis 4 Arbeitstagen im Büro und 1 bis 2 Homeoffice-Tagen die ideale Kombination ist. Der Großteil des effektiven Arbeitsvolumens kann in den Bürotagen häufig effizient bearbeitet werden und der Wunsch nach Erhalt der Sozialkontakte wird abgedeckt. In den Homeoffice-Tagen wird der „Rest" abgearbeitet und es steht Zeit flexibel zur Verfü-

iStock.com/nd3000, MadVector, South_agency

gung, um privater Angelegenheiten (Wäscherei, Einkäufe, Betreuung der älteren Generation etc.) zwischendurch erledigen zu können, die sonst am Abend oder am Wochenende im Raum ständen. Aus Sicht der Arbeitnehmer ist der Wunsch nach einer fest vereinbarten/ planbaren Homeoffice-Lösung verständlich und nachvollziehbar. Wenn wir Pendler betrachten, deren Arbeitsweg über 1,5 Stunden/Tag liegt, wird diese Betrachtungsweise zu einem „No Brainer".

UND DIE SICHT DER UNTERNEHMER UND ARBEITGEBER?

Da gibt es eben viele die sagen, schön und gut, das mit dem Homeoffice hat jetzt in den letzten Monaten funktioniert, ich beobachte aber auch, dass der Teamspirit verloren geht, die Standards zwar laufen, aber die Kreativität und der Kundenservice leidet und interne Abstimmungsprozesse schwieriger werden, weil immer jemand fehlt. Manchmal ist es auch der Eindruck, dass der Output an den Homeoffice-Tagen dann doch niedriger liegt, als wenn die Mitarbeiter im Büro arbeiten und diese Regelungen durch einen Teil der Mitarbeiter ausgenutzt werden – auch diese Sichtweise hat seine Berechtigung und ist keinesfalls von der Hand zu weisen.

WIE KÖNNEN DIE UNTERNEHMEN ZU LÖSUNGEN KOMMEN?

Zentrale Aussage ist: den Weg zu 100% Bürozeit wird es in der Breite nicht wieder geben. Unternehmer, die dieses durchsetzen, werden mittelfristig Arbeitnehmer verlieren und große Schwierigkeiten haben, insbesondere jüngere Mitarbeiter zu rekrutieren. Andererseits wird die neue Arbeitswelt auch nicht so sein, wie die Medien das teilweise propagieren. Es gilt den richtigen Mix zu finden, mit festen Vereinbarungen und Spielregeln. Wichtige Fragen hierbei sind:

- Wieviel Tage Homeoffice im Monat sollen möglich sein?
- Was ist vereinbar mit den betrieblichen Prozessen?
- Eine Regel für das Unternehmen, oder differenziert nach Abteilungen?
- Welche Wochentage sind feste Bürotage?
- Welche Regeln gelten für die Homeoffice-Tage – welche Erreichbarkeit muss hier durch die Arbeitnehmer telefonisch und per E-Mail gewährleistet werden?

KÖNNEN SIE DA HELFEN?

Klar, wir haben unseren Schwerpunkt in der Restrukturierungsberatung und in der leistungswirtschaftlichen Optimierung. Als wir das Thema im Sommer bei unseren Mandanten platziert haben, gab es eine rege Resonanz. Wir haben bereits mehreren Unternehmen geholfen, hier gute und einvernehmliche Lösungen zu finden. So konnten wir als externe Moderatoren wirklich unterstützen, weil ansonsten nicht nur auf der Sachebene, sondern oftmals auch emotional um dieses Thema gerungen wird. Die Beschädigungen, die die Unternehmenskultur und das Miteinander in solchen Diskussionen nehmen – das wollen Unternehmer nicht erleben.

M&A IM ZEICHEN DER PANDEMIE

VON JAN P. HATJE

Vorstand Oaklins Germany, Hamburg

Corona stellt die Welt nun schon lange in vielen Bereichen auf den Kopf. Dabei gibt es außer den negativen Erfahrungen auch Beispiele dafür, wie die Pandemie als Katalysator dringend notwendigen Wandel massiv beschleunigt. So liegen wir in der Digitalisierung zwar immer noch weit hinter den Klassenbesten, doch es geht immerhin in die richtige Richtung.

Im Markt für M&A gab es nur einen kurzfristigen Effekt, als das Transaktionsgeschehen im März und im April 2020 völlig zum Erliegen kam. Ab dem Sommer ging es dann wieder aufwärts und im vierten Quartal gab es in einigen Branchen sogar mehr Deals als im Vorjahr. Außerdem fanden 28 Deals mit Transaktionsvolumina von über 1 Mrd. Euro statt, wobei in zwei Fällen sogar über 10 Mrd. Euro zu Buche schlugen; insgesamt mehr Mega-Deals als 2019!

Im ersten Quartal 2021 wurden weltweit 11.394 Transaktionen abgeschlossen, so dass das Jahresviertel über dem Vorkrisen-Niveau von 2019 liegt. Diese positive Entwicklung hat sich im zweiten Quartal 2021 fortgesetzt. Also alles in Ordnung und weiter wie gehabt? Die Antwort ist ein entschiedenes Jein! Corona spaltet die globale Ökonomie in zwei Gruppen: Einerseits in Unternehmen, die sich in der Krise behaupten oder sogar von ihr profitieren konnten. In diesem Lager sind sowohl Vertreter aus dem Bereich Digitalisierung und Software zu finden als auch Anbieter in den Sektoren Healthcare, Medien (z.B. Streaming-Dienste) und eCommerce. Auf der anderen Seite stehen der Maschinen- und Anlagenbau mit der Automobilindustrie, vor allem aber auch die Luftfahrt, die Gastronomie und die Touristik. Hier gab es 2020 kaum Deals ohne Restrukturierungsgrund. Trotzdem ist es zu eindimensional gedacht, die Entwicklung in den Branchen nur mit dem Einfluss der Pandemie zu erklären.

Die strukturelle Krise in der Automobilindustrie hat nur bedingt mit den Auswirkungen von Corona zu tun. Im Vor-

HOCH BEWERTETER MITTELSTAND

dergrund steht die Frage, warum Tesla, gemessen an der Marktkapitalisierung, mittlerweile der weltweit größte Automobilhersteller ist. Der Unternehmenswert ist fast doppelt so hoch wie der von VW, Daimler und BMW zusammen. VW produziert zwar zwanzig Mal mehr Autos als die Amerikaner, aber dafür ist Tesla nicht nur in innovativen Technologien wie der Elektromobilität und der Batterietechnik weiter vorn, sondern Tesla setzt auch konsequent auf die Digitalisierung. Nicht nur, dass die Fahrzeuge permanent Daten sammeln – sie sind auch vollkommen vernetzt. Während Besitzer anderer Marken für Updates noch in die Werkstatt müssen, erhalten Tesla-Kunden ihre Updates bequem online übermittelt. Anders als früher kommt es heute nicht mehr nur auf das beste Auto an. Mittlerweile zählt das ganze Hard- und Softwarepaket.

Exemplarisch ist auch der Kampf gegen COVID an sich. Die Auswirkungen bekannter Wirkstoffe und Antikörper auf das Virus werden mit „Künstlicher Intelligenz", „Big Data" und Supercomputern wie „Summit" oder „Sierra" simuliert. Apropos Supercomputer: Mit dem Projekt „Folding@home" wurde ein Computernetzwerk geschaffen, das nochmal deutlich mehr Leistung als die beiden Supercomputer zusammen generiert. Jeder einzelne Computernutzer kann dem Projekt Rechenleistung zur Verfügung stellen und so im Verbund eine gigantische Leistung erzeugen. Es kommt also nicht mehr darauf an, wer den stärksten Rechner besitzt, sondern wer die Vernetzung vieler kleiner Rechner in der „Cloud" am besten organisiert.

Die Richtigkeit dieser Erkenntnis beweist einer der größten Technologie-Deals der letzten Jahre eindrucksvoll. IBM erwarb für 34 Mrd. Dollar Red Hat, einen Softwarehersteller in Raleigh (North Carolina), der unter anderem eine populäre „Enterprise Linux"-Lösung vertreibt und am Fedora-Projekt beteiligt ist. Nicht nur der Kaufpreis war gigantisch, sondern auch die Tragweite des Deals, da sich IBM mit dieser Akquisition komplett wandelt und neu strukturiert. Aber was macht Red Hat so begehrenswert? Das Unternehmen bietet „Hybrid Cloud"-Technologien an, also Infrastrukturen für private und öffentliche „Cloud"-Computersysteme, und zwar vor allem auch zur Verteilung von Rechenoperationen zwischen Computern. IBM, im florierenden „Cloud"-Geschäft bisher ein Zwerg neben Amazon und Microsoft, wird damit plötzlich zu einem relevanten Player. Wie bedeutsam diese Entwicklung ist, zeigt sich auch in den Unternehmensbewertungen. Die zehn wertvollsten Unternehmen weltweit sind gegenwärtig Apple, Saudi Aramco, Microsoft, Amazon, Alphabet (Google), Facebook, Tencent, Alibaba, Tesla und Berkshire Hathaway. Der Großteil dieser illustren Gruppe gehört also dem Technologiesektor an.

Doch nicht nur die Digitalisierung beeinflusst die Zukunft stark. Es gibt viele weitere Trends, die das M&A-Geschehen nachhaltig verändern werden. Die Energiewende, die Automatisierung, aber auch die Revolution im Agrarbereich („Digital Farming" und „Vertical Farming") schütteln unsere Industrien ungeachtet von Corona durch. Dabei spielen neue Technologien zwar auch eine wichtige Rolle, doch vor allem geht es um die Stärkung der Innovationskraft, um in dieser sich schnell verändernden Umwelt mitzuhalten.

In Deutschland gibt es diesbezüglich viel Licht und Schatten. Im Innovationsindex von Bloomberg, der die fortschrittlichsten Länder anhand verschiedener Kriterien ermittelt, steht Deutschland aktuell auf Platz 3, während es 2020 sogar die Spitzenposition hatte. Indessen wiesen unter anderem Kanzlerin Merkel und die Bertelsmann Stiftung darauf hin, dass nur ein Viertel der deutschen Unternehmen die nötige Innovationkompetenz und die Innovationskultur besitzt, um langfristig zu bestehen. So hat sich fast die Hälfte der Unternehmen in den letzten Jahren zu wenig verändert, um sich entscheidend von ihrer Konkurrenz abzuheben. Dabei wird zwar weiterhin viel in Forschung und Entwicklung investiert, aber wir haben zu wenige Technologieführer und disruptive Innovatoren. Gerade der Mittelstand braucht unbedingt Unterstützung und förderliche politische und administrative Rahmenbedingungen.

Ganz neu ist diese Situation jedoch nicht: Um die Jahrtausendwende gab es schon einmal eine Blase. Die „New Economy" war auf ihrem Höhepunkt und solange die Worte Internet oder Software in Börsenprospekten standen, waren hohe Bewertungen garantiert. Die Entwicklung der „New Economy" zeigte aber auch, wie fehlgeleitet Börsen agieren können. Stehen wir nun also wieder vor einer Blase? Einiges spricht dafür. Die Politik des günstigen Geldes ist aus Sicht des Staates rational. Aber negative Zinsen karikieren nicht nur wichtige volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Prinzipien. Sie erzeugen auch mehrfachen Druck auf die Unternehmensbewertungen. Einerseits fallen Anlageklassen wie Staatsanleihen zunehmend wegen negativer Renditen aus. Andererseits ist Geld sehr billig, so dass der Markt sehr liquide ist. In dieser Situation besteht hoher Anlagedruck von Finanzinvestoren, die wiederum untereinander um die besten „Assets" (Unternehmen) konkurrieren, was die Preise weiter treibt. Dabei sehen wir in Deutschland nicht dieselbe Entwicklung wie an den internationalen Börsen. Während der DAX in den letzten fünf Jahren um gut 50 % stieg, gilt das nicht für die Bewertungen im Mittelstand. Die Preise legen hier zwar auch stetig zu, doch industrieübergreifend noch nicht kritisch. Tatsächlich werden mittelständische Technologie-Unternehmen ebenfalls mit dem zehn- bis fünfzehnfachen ihres EBITDA oder noch höher bewertet, doch diese Zahlen stützen sich auf solides, auch nachhaltiges Wachstum in einem sich stark verändernden Wettbewerb. Analogkameras wurden von Digitalkameras verdrängt, die wiederum vom Handy abgelöst wurden. Wenn es funktioniert, sind die hohen Bewertungen also gerechtfertigt. Schwierig ist nur, wie immer, die Spreu vom Weizen zu trennen.

JAN P. HATJE

ist Vorstandsmitglied von Oaklins Germany und leitet die Teams IoT und Technology. Er verfügt über mehr als 15 Jahre M&A-Erfahrung, speziell in den Sektoren TMT und Personal.

www.oaklins.com

HOTSPOT INVESTMENTMARKT BERLIN

GROSSE NACHFRAGE TRIFFT AUF GERINGES ANGEBOT

In der Rangliste der deutschen Investmentstandorte belegt Berlin, gemessen am Transaktionsvolumen, regelmäßig den ersten Platz. Auch im Jahr 2021 ist das Marktgeschehen, trotz aller Widrigkeiten, geprägt von einer hohen Aktivität der Akteure und einem sehr breiten Investorenspektrum. Grund genug, um mit unseren Experten Markus Gabriel MRICS und Heiko Silber MRICS vom Berliner Investmentteam über die aktuelle Situation und die Herausforderungen für die Marktteilnehmer zu sprechen.

WIE BEURTEILEN SIE DIE GEGENWÄRTIGE LAGE AUF DEM BERLINER INVESTMENTMARKT?

MARKUS GABRIEL: Die Nachfrage ist sehr hoch, doch das Angebot ist für Käufer sehr gering. Ein kontinuierliches Transaktionsgeschehen, mit Verkäufen streng nach Businessplan, wie es noch in der jüngeren Vergangenheit üblich war, ist heute in der Form nicht mehr möglich. Pitches und strukturierte Prozesse finden immer weniger statt. Die meisten potenziellen Verkäufer halten sich momentan zurück, da ihnen nach dem Verkauf Anlagealternativen fehlen.

Markus Gabriel MRICS
Vorstand, Angermann Investment Advisory AG

HEIKO SILBER: Im Wesentlichen wird das Marktgeschehen derzeit von Einzeltransaktionen dominiert. Die Anzahl der Portfoliotransaktionen ist im gewerblichen Segment hingegen gering.

DAS TRANSAKTIONSVOLUMEN STEIGT, DOCH DIE ANZAHL DER DEALS SINKT. WARUM IST DAS KEIN WIDERSPRUCH?

MARKUS GABRIEL: Wir haben Transaktionen begleitet, bei denen sich der Preis der veräußerten Immobilien binnen sechs Jahren vervierfacht hat. Generell ist zu beobachten, dass das gestiegene Niveau der Büromieten und die sinkenden Renditen zu deutlichen höheren Substanzwerten geführt haben.

HEIKO SILBER: Die meisten Käufer suchen bevorzugt risikoarme Investmentmöglichkeiten und sind bereit, ihre Renditeanforderungen zu senken, wodurch das Transaktionsvolumen auch bei einer kleineren Anzahl von Transaktionen steigen kann.

WIE AGIEREN BESTANDSHALTER VON IMMOBILIEN DERZEIT IN DER HAUPTSTADT?

HEIKO SILBER: Im Bürosegment ist der Fokus seitens der Eigentümer stark auf die Optimierung der Bestandsmietverträge sowie die Anpassung der Mieten gerichtet. Außerdem wird mehr in den technischen Ausstattungsstandard investiert, um die Attraktivität für Mieter zu erhöhen, die einen hohen Digitalisierungsgrad benötigen.

Heiko Silber MRICS
Prokurist, Angermann Investment Advisory AG

MARKUS GABRIEL: Da auch die Grundstückswerte stark gestiegen sind, werden Baupotenziale konsequent genutzt. Zwischen S-Bahnring und Berliner Speckgürtel erfahren Grundstücke und Bestandsgebäude vermehrt eine Umnutzung für die Last-Mile-Logistik in der Hauptstadt.

iStock.com/pixelliebe, ismagilov

WIE SIEHT ES BEI DEN ANDEREN ASSET-KLASSEN AUS?

HEIKO SILBER: Der Einzelhandel ist aufgrund der Auswirkungen durch die Pandemie und den zunehmenden E-Commerce nachhaltig angeschlagen. In einigen Lagen wird über die Umwandlung der EG-Flächen in Büros nachgedacht. Auch der Hotelbereich hat aktuell zu kämpfen. Gelassener sind bislang die Akteure im Wohnungsmarkt durch die Krise gegangen. Allerdings ist das generelle Aufteilungsverbot ein harter Schlag für viele Marktteilnehmer. Wohl dem, der die Aufteilung in seinem Gebäude bereits zuvor vollzogen hat.

MARKUS GABRIEL: Im Speckgürtel entstehen aktuell viele Wohnungen, insbesondere dort wo es einen guten Anschluss an den öffentlichen Nahverkehr in Richtung Innenstadt gibt. Im Hotelbereich erwarten wir einige Verkäufe, die mit Umnutzungen einhergehen werden: Co-Living, Studentenwohnen oder weitgehend digitalisierte Hospitality-Angebote.

FÜHREN STEIGENDE BAUKOSTEN UND MATERIALKNAPPHEIT ZU EINEM STAU BEI NEUBAUPROJEKTIERUNGEN?

HEIKO SILBER: Wer einen oder mehrere Mieter hat, kann, steigenden Baukosten und Materialknappheit zum Trotz, aktuell auch bauen. Allerdings bleiben viele Planungen in B- und C-Lagen wohl noch eine Weile in der Schublade.

INWIEWEIT BEEINFLUSST DIE STEIGENDE INFLATION DAS TRANSAKTIONSGESCHEHEN?

MARKUS GABRIEL: Die Angst vor Inflation und Strafzinsen treibt die Investoren in sichere Sachwerte, da Kapitalerhalt neben Rendite zunehmend im Fokus steht.

WIRD SICH DIE MIETPREISSPIRALE KÜNFTIG WEITER NACH OBEN DREHEN ODER IST DAS ENDE DER FAHNENSTANGE LANGSAM ERREICHT?

MARKUS GABRIEL: Momentan ist ein Ende noch nicht in Sicht. Vielmehr werden sich die Berliner Mietpreise immer mehr internationalen Metropolen wie London oder Paris angleichen. Diese Prognose deckt sich auch mit der Erwartungshaltung der meisten Investoren. In den Toplagen steigen die Preise nach unserer Beobachtung am schnellsten.

FÜHRT DIE AKTUELLE SITUATION AUS IHRER SICHT ZU EINER NACHHALTIGEN RENDITEKOMPRESSION?

HEIKO SILBER: Definitiv, das gilt zunächst besonders für Core-Immobilien in den Prime Lagen. Objekte in Stadtteillagen werden dieser Entwicklung automatisch weiter folgen.

WELCHE FUNKTION NIMMT IN DER AKTUELLEN MARKTSITUATION DER MAKLER EIN?

HEIKO SILBER: Der Makler nimmt heutzutage verstärkt eine Moderatorenrolle ein. Durch seine umfassende Marktkenntnis muss er Szenarien kreieren können, in denen ein Off-Market-Ansatz für Käufer und Verkäufer gleichermaßen Sinn macht. Auch sollte es ihm gelingen, in den wenigen strukturierten Prozessen, einen maximalen Preis für den Verkäufer zu generieren. Hierfür sollte er über ein sehr gutes Netzwerk verfügen, um die Immobilie passgenau den richtigen Investoren anbieten zu können.

INWIEWEIT HAT SICH DIE SITUATION EINES BERLINER INVESTMENTMAKLERS IN DEN VERGANGENEN JAHREN GEWANDELT?

HEIKO SILBER: Die Konkurrenz ist in den vergangenen Jahren immer größer geworden. Mittlerweile versuchen mehrere große Maklerhäuser ihr Stück vom Kuchen zu bekommen. Ohne ein Höchstmaß an Professionalität und detaillierte Marktkenntnisse ist man im Wettbewerb chancenlos.

WELCHE ENTWICKLUNGEN SIND AUF DEM BERLINER INVESTMENTMARKT SCHON JETZT ABSEHBAR?

MARKUS GABRIEL: Die Anzahl internationaler Investoren, die mit einem Engagement in Berlin ihren Eintritt in den deutschen Markt vollziehen wollen, wächst stetig. Außerdem sind stabile, niedrige Renditen sowie eine anhaltend große Nachfrage realistische Prognosen für die kommenden Monate.

GIBT ES EMPFEHLUNGEN FÜR KÄUFER UND VERKÄUFER?

MARKUS GABRIEL: In jedem Fall sollten Verkäufe professionell vorbereitet werden, damit der Prozess ohne Probleme und Verzögerungen von statten gehen kann. Käufer sollten über ein breites Betätigungsfeld verfügen. Neben einem funktionierenden Asset Management sind auch Entwicklerfähigkeiten gefragt, um Renditen jenseits des Core-Segmentes erzielen zu können.

IMMPRESSO

THE NEW WAY OF WORK

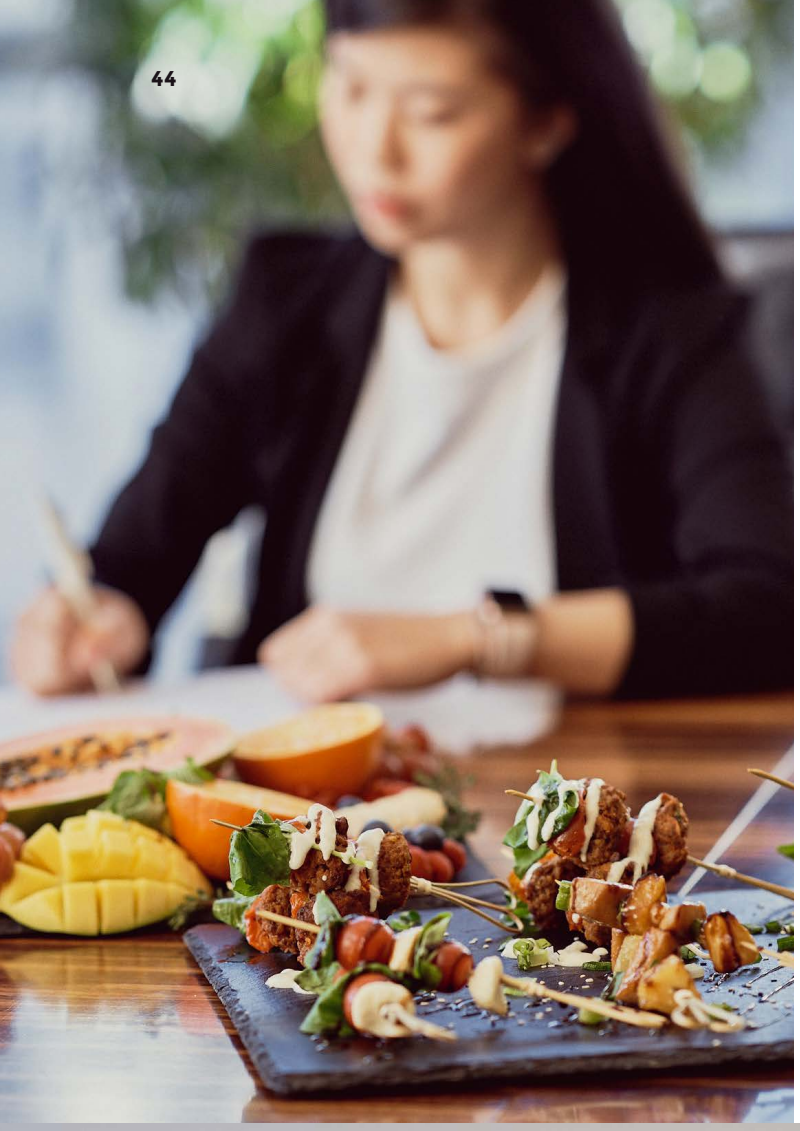
Gemeinsames Essen verbindet. Die kulinarische Redewendung „Liebe geht durch den Magen“ gilt nicht nur für Zweierbeziehungen. Auch im Verhältnis zwischen einem Unternehmen und seinen Angestellten kann ein leckeres und gesundes Lunch-Angebot den Unterscheid ausmachen. Eine moderne Lösung rund ums Essen bietet IMMPRESSO in Form von drei unterschiedlichen Modulen. Ob ein voll ausgestattetes IMMPRESSO Deli, eine IMMPRESSO Bar oder ein IMMPRESSO Catering, mit oder ohne Service: Für jedes Anforderungsprofil ist etwas dabei.

Ganz bewusst soll durch die hohe Aufenthaltsqualität und das gemeinsame Esserlebnis der zufällige Kontakt unter den Mitarbeitern gefördert werden. Das zwanglose Miteinander bietet gleichzeitig den idealen Raum, um gemeinsam neue Ideen zu entwickeln, sich inspirieren zu lassen und Kraft zu tanken. Arbeitgeber sind in Zeiten eines sich verschärfenden Fachkräftemangels mehr denn je in der Pflicht, ihre Anziehungskraft auf dem Arbeitsmarkt zu erhöhen. Es bedarf deshalb gerade in Sachen Büroflächengestaltung Innovationskraft, um ein motivierendes Arbeitsklima zu schaffen und das Büro, auch in Konkurrenz zum Homeoffice, dauerhaft attraktiv zu gestalten.

DIE MODULE

IMMPRESSO ist eine flexible All-in-One Lösung für Office-Cafés und Delis. Das modulare System bietet für jede Bürogröße die passende Lösung. Das Angebot umfasst eine große Auswahl an frischen und gesunden Gerichten, die von den kreativen IMMPRESSO-Köchen aus regionalen Zutaten hergestellt werden und täglich in die jeweilige Bar oder Deli geliefert werden. Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind bei IMMPRESSO ein wichtiger Faktor und spiegelt sich in der Auswahl der Zutaten wider. Auf künstliche Geschmacksverstärker wird ebenso verzichtet wie auf Konservierungsmittel und Farbstoffe. Die Produkte werden zudem weitestgehend von regionalen Partnern bezogen und die Verpackungen sind zu 100 % plastikfrei.

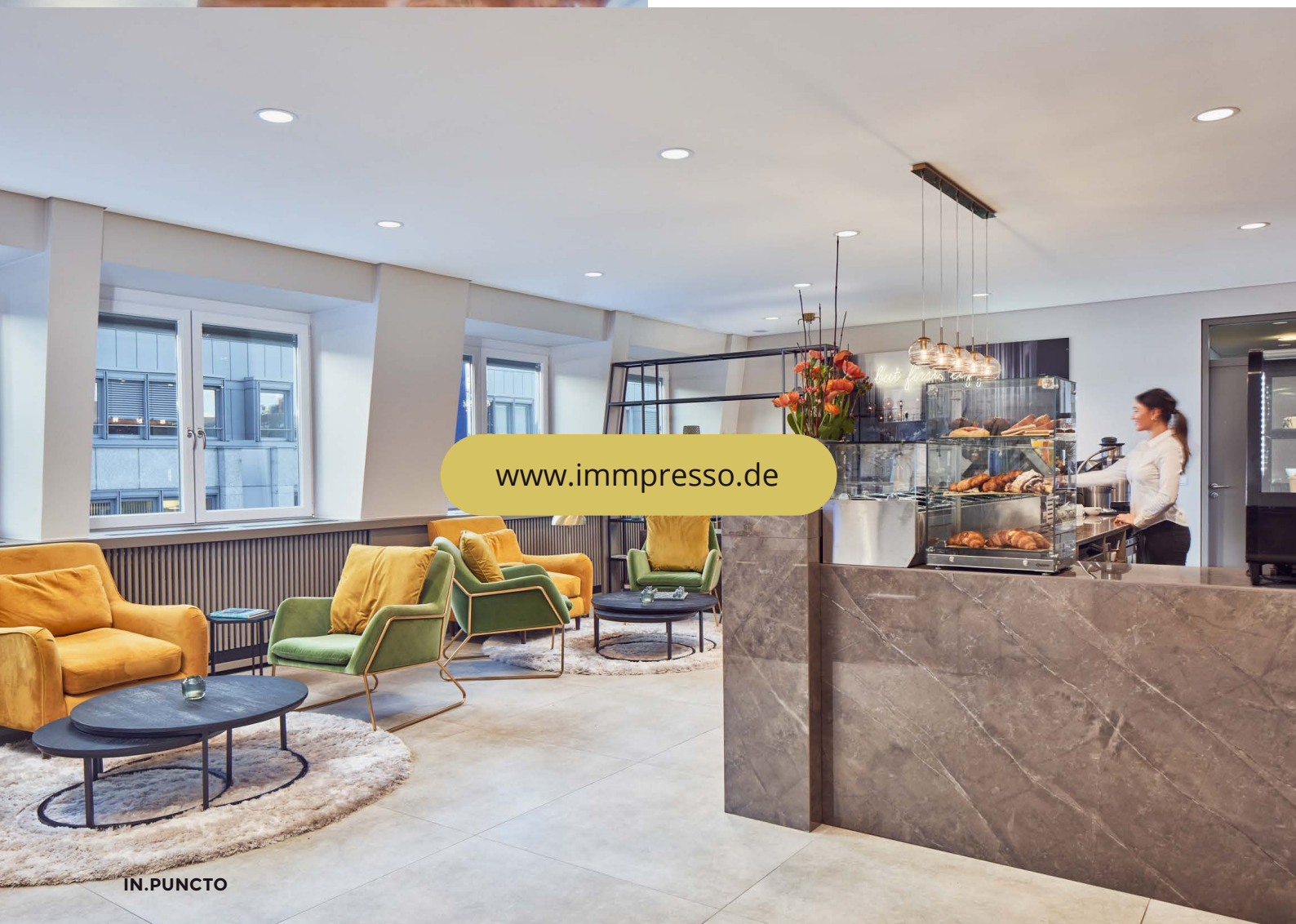
	IMMPRESSO CATERING MODUL 1	IMMPRESSO BAR MODUL 2	IMMPRESSO DELI MODUL 3
Flächennutzung	**MINIMAL**	**ca. 50 m²**	**ca. 100 m²**
Schnelle Umsetzung auf Ihrer individuellen Fläche	–	✔	✔
Täglich geliefertes Lunch Menü	**AUF ANFRAGE**	✔	✔
Kaffeespezialitäten	–	✔	✔
Frische Säfte	–	✔	✔
Hausgemachte Sandwiches	**AUF ANFRAGE**	✔	✔
Snacks & Gebäck	**AUF ANFRAGE**	✔	✔
Salatbar	–	–	✔
Hot Lunch	**AUF ANFRAGE**	–	✔
Immpresso-Service Personal	–	**1**	**2**
Flexible Liefer- und Öffnungszeiten	✔	✔	✔



Sami Steinbach

Vorstandsvorsitzender der
Angermann Real Estate Advisory AG

„Wir sind davon überzeugt, dass ein Bürohaus sich den Bedürfnissen der Nutzer annehmen und die Funktion eines Kümmerers übernehmen muss.
Vor diesem Hintergrund haben wir in unserem Hamburger Bürohaus ein IMMPRESSO eingerichtet. Die Mitarbeiter diverser Geschäftsbereiche unserer Holding treffen sich dadurch in lockerer, ungezwungener Atmosphäre regelmäßig und tauschen sich nicht nur einmal im Jahr bei der Weihnachtsfeier aus. Ganz besonders im deutlich härter werdenden „War for Talents“ ist das IMMPRESSO eine echte Trumpfkarte und in der aktuellen Bürolandschaft sicherlich außergewöhnlich. Dieses Konzept verkörpert – davon sind wir überzeugt - die Zukunft.“



Leslie Angermann

Geschäftsführung IMMPRESSO GmbH

„Es ist nicht mehr wie früher, dass sich die Mitarbeiter bei einer Firma bewerben, sondern mittlerweile müssen sich die Arbeitgeber bei den Mitarbeitern bewerben. Mit IMMPRESSO repräsentieren wir den „New Way of Work“ und bieten den Mitarbeitern einen kompletten Service an.“

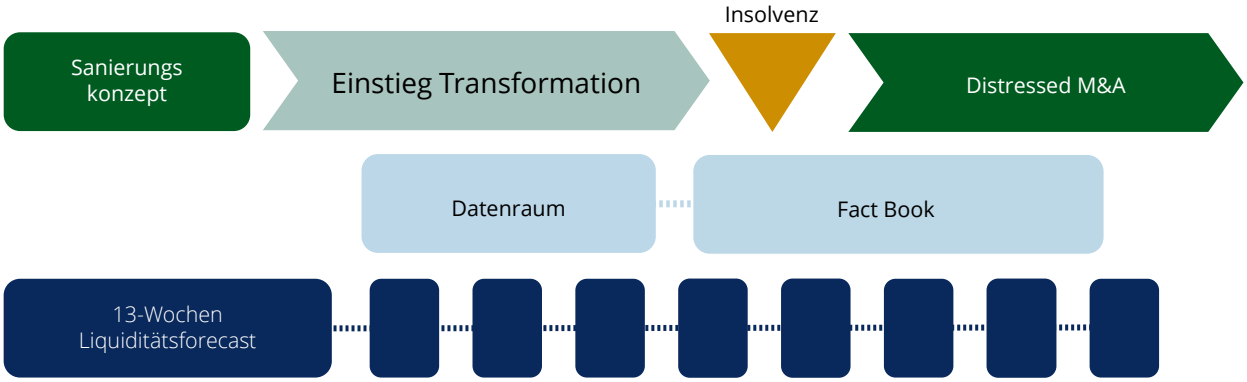
Maria Alberti-Moghaddam

Geschäftsführung IMMPRESSO GmbH

„Die Leute möchten Spaß bei der Arbeit haben, ihre sozialen Kontakte pflegen, Events feiern und auf eine gute Community treffen. Mit unseren IMMPRESSO-Modulen bieten wir hierfür den notwendigen Raum.“

UNTERNEHMENSBERATUNG: teNeues VERLAGSGRUPPE

Unternehmenskrisen sind in der Regel ein schleichender Prozess. Die Ursachen, wie z. B. eine ungeregelte Nachfolge, werden dabei häufig nicht oder nicht rechtzeitig erkannt. Dadurch entwickelt sich die Krise mit ihren Ursachen und Symptomen oftmals über Jahre hinweg, durchläuft dabei verschiedene Krisenstadien und birgt zunehmend die Gefahr einer Insolvenz.



Vom Sanierungskonzept zum strukturierten Distressed M&A-Prozess

SANIERUNGSKONZEPT ALS EINSTIEG IN DEN TRANSFORMATIONSPROZESS

von Thorsten Holland und Finn Hanke

Die teNeues Gruppe ist ein international tätiger Verlag für Corporate Publishing Erzeugnisse und hochwertige Bücher für den Handel. Programmschwerpunkte sind u. a. Fotografie, Design, Kunst und Automobil. Der Kundenkreis umfasst viele namhafte Marken aus dem Konsumgüter- und Industriebereich.

Aufgrund des plötzlichen Ablebens des geschäftsführenden Gesellschafters und einer unklaren Nachfolgesituation sowie einer negativen wirtschaftlichen Entwicklung empfahlen die Hausbanken dem teNeues Verlag, eine Unternehmensberatung zu mandatieren.

Kernbestandteil des beauftragten Sanierungskonzeptes (IDW S6, Mindestanforderungen der höchstrichterlichen Rechtsprechung) war die Darstellung der wirtschaftlichen Ausgangslage 2017 bis 2019 sowie die Analyse von Krisenursachen. Die zu überprüfende Unternehmenskonzeption mündete in einer Darstellung des sanierten Unternehmens einschließlich aller Maßnahmen zur Erreichung dieser Situation. Eine integrierte Unternehmensplanung bestehend aus Ergebnis-, Finanz- und Bilanzplanung 2020 bis 2022 wurde erarbeitetet. Dabei galt es auf Grundlage einer Basisplanung notwendige Restrukturierungsmaßnahmen zur Wiedererlangung einer positiven Ergebnissituation in ihrer Wirkung zu berücksichtigen und den sich ableitenden zusätzlichen Finanzmittelbedarf aufzuzeigen. Angermann Consult leitete liquiditäts- und leistungswirksame Maßnahmen ein, durch die bereits im Jahr 2020 erhebliche Kostenersparnisse erzielt werden konnten.

Mit dem Sanierungskonzept wurde ein Transformationsprozess angestoßen, der drei wesentliche Maßnahmenfelder umfasste:

NEUAUSRICHTUNG DER FÜHRUNGSSTRUKTUR

Die Neuausrichtung der Führungsstruktur war notwendig, da die Position des Geschäftsführenden Gesellschafters fehlte, aber auch die bisher familiengeführte Verlagsgruppe fokussiert neu aufgestellt wurde. Auf diesem Weg reduzierten sich auch die operativen Führungspositionen auf Einkauf, Vertrieb, Verlagsredaktion und kaufmännische Leitung.

Thorsten Holland
Geschäftsführender Partner Unternehmensberatung bei der Angermann Consult GmbH

DIGITALISIERUNG DER VERTRIEBSAKTIVITÄTEN

Die Digitalisierung der Vertriebsaktivitäten mit einem externen Dienstleister machte es möglich, mit einem fokussierten Auftritt den Buchhandel in Deutschland in der Breite anzusprechen. Zugleich konnten so, trotz der begrenzten personellen Ressourcen eines Mittelständlers, auch die Kunden erreicht werden. Der Dienstleister platzierte im Zuge dessen das fokussierte Verlagsprogramm neben weiteren Buchsegmenten und kam dadurch zu erheblich mehr und qualifizierteren Kundenkontakten. Das Corporate Book Programm wurde weiterhin persönlich für Key Account Kunden vertrieben.

OPERATIVE TRANSFORMATION

In einer operativen Transformation wurde der gesamte Logistikprozess, der bislang komplett eigenständig bearbeitet wurde, aufgrund seiner Unwirtschaftlichkeit auf einen Fremddienstleister transformiert. Dieser Schritt umfasste die Wareneingangslogistik, Lagerung, die auftragsbezogene Kommissionierung sowie die Ausgangslogistik.

Finn Hanke
Angermann Consult GmbH: War als Berater in beiden Projekteilen involviert

Die Konfektion der Bücher, Auswahl der Materialien und entsprechenden Bezugsquellen sowie Qualifizierung der Druckereien erfolgten weiterhin durch die Einkaufs- und Betriebsleitung.
Das erstellte Sanierungskonzept zeigte eine Finanzierungslücke auf, über deren Deckung, von Angermann Consult moderiert, Gespräche zwischen der Gesellschafterfamilie (3 Generationen) und den beiden Hausbanken begonnen wurden.

Während der eingeleiteten Restrukturierungsphase wurde die Liquiditätsentwicklung der Verlagsgruppe in einem rollierenden 13-Wochen Liquiditätsforecast regelmäßig transparent gehalten.

Da sich die Gesellschafterfamilie über die Nachfolgeregelung nicht abschließend klar wurde, kam es unregelmäßig zu Anfragen potentieller Kaufinteressenten, die an den angestellten kaufmännischen Geschäftsführer weitergeleitet wurden. Um diese Anfragen zu strukturieren, wurde von Angermann Consult ein Datenraum aufgebaut und auf Basis der bestehenden Informationen ein Verkaufsexposé zusammengestellt.

Finanzplanung, aber auch der regelmäßige Liquiditätsforecast, zeigten eine Liquiditätslücke im zeitlichen Verlauf, die von Eigenkapital- und Fremdkapitalgebern in der Zeitschiene zu schließen war. Da keine einvernehmliche Lösung gefunden wurde, war der kaufmännische Geschäftsführer mit insolvenzrechtlicher Beratung zur Anmeldung einer vorläufigen Insolvenz in Eigenverwaltung gezwungen.

VOM SANIERUNGSKONZEPT ZUM STRUKTURIERTEN DISTRESSED M&A PROZESS

von Axel Maack

Der durch die Hausbanken angestoßene und durch Angermann Consult aktiv begleitete Restrukturierungsprozess führte damit im Ergebnis zu einer Sanierung in Eigenverwaltung als notwendiger Rettungsoption.

Axel Maack
Geschäftsführender Partner M&A bei der Angermann Consult GmbH

Am 12. Juni 2020 wurde beim Amtsgericht in Krefeld ein vorläufiges Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung beantragt. Auf Grundlage des ebenfalls durch Angermann Consult erstellten, rollierenden 13-Wochen-Liquiditätsforecasts ergab sich die zwangsläufige Zielstellung, dass das Insolvenzverfahren spätestens zum 01.09.2020 eröffnet werden musste.

Kernelement des vorläufigen Verfahrens stellte ein strukturierter, „multi-track“ M&A Prozess da, der ergebnisoffen alle Möglichkeiten, wie

- eine Investorenlösung mittels Insolvenzplan und Kapitalerhöhung (Share Deal) oder
- eine übertragende Sanierung mit dem vollständigen bzw. teilweisen Verkauf von Betriebsteilen/Ländergesellschaften/bestimmten Vermögenswerten und Schulden mittels Asset Deal(s) oder
- eine Kombination aus den vorgenannten Szenarien

in Abwägung aller Optionen des Eigenverwaltungsverfahrens, berücksichtigen und umsetzen sollte.

Selbstverständlich war gemäß Restrukturierungskonzept die Suche nach einem kapitalkräftigen, strategischen Partner zur nachhaltigen Sanierung des Verlages die große Hoffnung aller Betroffenen.

Nicht zuletzt aufgrund des sehr engen Zeitfensters von nur guten neun Wochen bis zur Eröffnung des Verfahrens und der absehbaren Komplexität der Transaktionsstruktur, fiel die Entscheidung bei der Auswahl des M&A Beraters erneut auf Angermann Consult, Spezialist innerhalb der Angermann Gruppe für „schwierige" und zeitkritische Distressed M&A Transaktionen und enger Kooperationspartner von Oaklins Germany.

Aufgrund der vorinsolvenzlichen Befassung konnte in nur 48 Stunden auf Basis des Sanierungskonzeptes eine äußerst umfangreiche Unternehmensdokumentation (Teaser, Informationsmemorandum, einsatzbereiter (vollständiger) Datenraum) erstellt sowie eine umfangreiche, internationale Long List potenzieller Investoren erarbeitet werden. Die Investorenansprache konnte somit unmittelbar nach Mandatierung beginnen.

Der M&A Prozess musste mit Unterstützung des weltweiten Oaklins-Netzwerks zwangsläufig international aufgestellt werden. Es war absehbar, dass es Interessenten für spezifische Auslandsmärkte - dargestellt durch separate Ländergesellschaften der Gruppe mit Sitzen in New York, London und Paris - geben würde. Die Gesellschaften waren in der Masse enthalten aber teilweise selbst nicht insolvent. Darüber hinaus befand sich eine weitere Besitzgesellschaft, die teNeues Grundbesitz GmbH & Co. KG, im Familienbesitz und war über ein Miet- und Sicherheitenverhältnis mit der teNeues Gruppe ebenfalls verbunden.

Eine besondere Bedeutung kam der zeitnahen Neubewertung des umfangreichen Warenlagers an gedruckten Buchtiteln und der dichten, teilweise vorfinanzierten Pipeline an zukünftigen Projekten (inkl. Corporate Books) für die Jahre 2021/22 zu.

Nicht zuletzt aufgrund der Strahlkraft der Marke und des umfangreichen Portfolios an Rechten und Lizenzen war die Resonanz auf Investorenseite im Rahmen des M&A Prozesses äußerst hoch.

Letztendlich setzte sich die Weltbild Gruppe (eine Beteiligung der Droege Group) durch und übernahm das Bildband- und Corporate Publishing-Geschäft inklusive der Rechte und Lizenzen. Darüber hinaus wurden die Mitarbeiter aus den Bereichen Redaktion und Vertrieb sowie den beiden internationalen teNeues-Tochtergesellschaften in London und New York übernommen. Der komplexen Struktur der Gruppe und dem teilweise nicht insolventen Zustand einiger Gruppengesellschaften folgend, wurde der Verlag zum Übertragungsstichtag (01. Oktober 2020) im Rahmen eines kombinierten Share und Asset Deals an die Weltbild Gruppe übertragen.
Im Ergebnis konnte die Marke teNeues innerhalb der renommierten Weltbild Gruppe erhalten und ein Großteil der Arbeitsplätze gerettet werden.

„Wir freuen uns, mit der Weltbild Gruppe einen starken Partner gefunden zu haben, mit dem wir ein nachhaltiges Wachstum von teNeues im Verlagsgeschäft fortsetzen können", sagte Uwe Kießling, teNeues-Geschäftsführer in einer von der Weltbild GmbH & Co. KG am 30. September 2020 veröffentlichten Pressemitteilung.

Foto: Florian Schmidt

360°-RUNDGÄNGE

Lange Zeit gehörte eine Vor-Ort-Besichtigung zum Pflichtprogramm bei der Suche nach einem neuen Büro. Dies bedeutete bislang immer eine Menge Zeit und kostete damit auch Geld. Die ressourcensparende Alternative sind heute 360°-Rundgänge, bei denen Büros bequem vom Computer oder vom Smartphone aus besichtigt werden können. Das Tool ermöglicht zudem das exakte Ausmessen der Büroräume. Ohne dass ein bemaßter Grundriss vorliegen muss, kann so online geprüft werden, ob die Raumgrößen passend sind.

www.istockphoto.com/Farknot_Architect

MEHRWERT EINES 360°-RUNDGANGS IM ÜBERBLICK

- Zeitersparnis und Vorauswahl durch Erstbesichtigung am Computer
- flexible Terminierung der Besichtigung
- Möglichkeit, immer wieder aufs Neue die Räumlichkeiten unter die Lupe zu nehmen
- hochmoderne 3D-Technik spiegelt Atmosphäre und Interieur der Büros realitätsgetreu wider
- deutlich mehr Blickwinkel einnehmbar als bei Begehung vor Ort
- Besichtigung mit jedem mobilen Endgerät wie Tablet, Smartphone oder Laptop möglich

VIRTUELLE SUCHE NACH DEM NEUEN BÜRO

„Viele unserer Kunden nutzen bürosuche.de, weil sie hier unter anderem Immobilien digital besichtigen können. In Hamburg kann beispielsweise mittlerweile schon fast jede zweite Immobilie per virtuellem Rundgang in 3D-Qualität betrachtet werden. Kein anderes Maklerhaus hat so viele Immobilien mit den 360°-Rundgängen digitalisiert wie Angermann.“

Jannis Riemann, stellvertretender Direktor bei der Angermann Real Estate Advisory AG

Interview mit Volker Zappe von der BOB AG: „Ein Büro ist nur zukunftsfähig, wenn es klimafreundlich und damit Enkel*innen-tauglich ist“

Die Aachener BOB AG baut gesunde und klimafreundliche Bürogebäude in Serie nach einem ganz speziellen Konzept. Der Leiter der Unternehmenskommunikation, Volker Zappe, erklärt uns im Interview, warum Mietinteressenten bei nachhaltigen Mietangeboten genau hinschauen sollten und weshalb sein Unternehmen die Nebenkosten für seine Mieter garantiert.

Herr Zappe, die BOB AG vermietet mit dem Bürogebäude-System „Balanced Office Building“, kurz BOB, ganz besondere Büros. Was macht die Gebäude so einzigartig?

BOB ist ein Serienprodukt, das mit einer individuellen Architektur immer in derselben Qualität entsteht. Wir begreifen BOB als ein Tool für den Erfolg unserer Mieter. Daher konzentrieren wir unsere Bemühungen auf optimale, gesunde Arbeitswelten, die ein Höchstmaß an kreativem, kommunikativem Arbeiten und hohe Produktivität ermöglichen. In Hannover hat BOB dieselben Eigenschaften wie zum Beispiel ein optimiertes Raumklima oder geringe Nebenkosten wie in Düsseldorf oder Hamburg. Wir vergleichen uns gern mit einem Produkt der Automobilindustrie: Wenn Sie ein Auto einer speziellen Marke kaufen, wissen Sie, dass dieses ganz genauso funktioniert wie andere Autos derselben Serie. Damit kennen Sie im Vorfeld nicht nur die Kosten, sondern auch die Qualität des Produktes. Sie wählen noch Farbe und Sitzbezug, geben ihm eine individuelle Note, die Technik und Servicewelt ist aber überall gleich. So ist es auch bei BOB.

Kommen bei einem gleichartigen Baukonzept die individuellen Bedürfnisse der Mieter nicht zu kurz?

Nein. Die nachhaltige, smarte und sparsame Betriebstechnik der Gebäude ist zwar immer dieselbe. Den Innenbereich können unsere Mieter aber anhand verschiedener Bausteine – den sogenannten „Flächenmodulen“ – an ihre individuellen Bedürfnisse anpassen. Denn BOB ist zunächst einmal ein Loft. Das Gesamtpaket unseres standardmäßigen Ausstattungsangebots ist außerdem so groß, dass vieles von dem, was sich unsere Kunden wünschen, bereits vorhanden ist. Weitere Features bieten wir optional an.

Welche Flächenmodule bieten Sie Ihren Kunden?

Aktuell haben wir 63 Module, die wir fortlaufend verbessern und erweitern. Das sind beispielsweise Räume für Besprechungen, Kreativbereiche oder auch Einzelarbeitsplätze. Die Module funktionieren wie ein Legobaukasten: Man kann alle miteinander kombinieren, sie passen technisch immer zusammen. Die Innendesigner der BOB AG beraten unsere Kunden bei der Planung. Denn manche Kunden wünschen geschlossene Büros, andere wählen New Work mit vielen offenen Zonen. Die Flächenmodule bilden sie alle ab. Durch eine hohe Flächeneffizienz der BOB-Grundrisse sparen Mieter leicht 10 bis 20 Prozent an Mietfläche zu vergleichbaren Mietflächen ein.

Wodurch zeichnen sich die Flächen für Team-Arbeit und Kommunikation aus?

Beide Flächenmodultypen dienen der gemeinsamen Arbeit und des Austausches. Daher müssen sie vor allem Platz bieten und gut erreichbar sein. Das Mobiliar stützt agile Arbeitstechniken. Inspiration braucht auch inspirierende Umgebung. Farben, Formen, alles was Kreativität fördert, nutzt. Das kann auch Bewegung am klassischen Bürokicker sein. New Work findet heute auch draußen auf Terrassen, Höfen und Außenanlagen statt. Unser BOB in Hannover bietet beispielsweise großzügige Dachterrassen und Innenhöfe. Wer zukünftig als Arbeitgeber gerade für die Leistungselite interessant sein will, muss moderne Arbeitsbedingungen schaffen. In den engen, düsteren Zellenbüros der 60er und 70er Jahre wird bald niemand mehr arbeiten wollen.

In welche Bereiche kann der Kunde bei der Anmietung eines BOBs nicht eingreifen?

BOB ist ein ganzheitlich durchdachtes Bürosystem, mit dem Kunden ihr komplettes Raumprogramm realisieren können. So gesehen kann er maximal eingreifen. Die Technik und Bauphysik ist unveränderlich, denn sie garantiert einen optimalen Raumklimakomfort und eine hohe Effizienz. Eine komplette Verglasung der Fassade ist beispielsweise nicht möglich, da die Räume dahinter weder klimagerecht noch behaglich zu kühlen sind. BOB hat daher auch keine Klimaanlage, da sie weder Behaglichkeit schafft noch effizient arbeitet.

Wie entstand die Idee, ein effizientes und gesundheitsförderndes Bürogebäude-System zu entwickeln?

Die BOB AG ist 2013 von den beiden Vorstände Hermann Dulle und Dr. Bernhard Frohn gegründet worden. Im Verbund mit einigen Aachener Planungsbüros wollten sie vor rund 20 Jahren für ihre Unternehmen das optimale Bürogebäude bauen. Zuerst wurden alle, die mit der Planung und der Nutzung eines Büros zu tun haben - von der Reinigungskraft über den Techniker bis hin zum Teppichbodenleger - befragt, was für sie ganz persönlich ein ideales Bürogebäude ausmacht. Die vielen Informationen, die sie sammelten und zu einem Gesamtkonzept verwoben, brachte das Balanced Office Building hervor. Die Erkenntnis war: Die vielen Aspekte, die ein gutes Bürogebäude aus-

EIN BÜRO IST NUR ZUKUNFTSFÄHIG, WENN ES KLIMAFREUNDLICH UND DAMIT ENKEL*INNEN TAUGLICH IST

QUELLE: BOB AG/AGSTA ARCHITEKTEN

VOLKER ZAPPE

Leiter der
Unternehmenskommunikation
BOB AG

Quelle: privat

QUELLE: BOB AG/AGSTA ARCHITEKTEN

machen, müssen in Balance zueinander stehen. Gesundheitsaspekte, Funktionalität, Klimafreundlichkeit, Produktivität, Kosteneffizienz, Lebenszyklusorientierung und viele andere Themen stehen bei BOB in einem ausgewogenen Verhältnis und bilden ein Gesamtkonzept. Und da das Konzept nicht nur für den Aachener Prototyp hervorragend war, ist daraus die Idee der Serie entstanden.

Energieeffiziente und nachhaltige Gebäude bieten auch andere Mitbewerber auf dem Immobilienmarkt an. In wie weit vertrauen Sie Angaben zur Energieeffizienz?

Marketingversprechen sind so lange Versprechen, bis ihre Wirksamkeit nachgewiesen ist. Dies kann ein Monitoring-System leisten, mit dem Energieeffizienz gemessen wird. Solche Systeme fehlen oft und so weiß kein Mieter, wie effizient ein Gebäude tatsächlich arbeitet. Leider haben wir selbst bei vielen Neubauten schon erheblich höhere Energieverbräuche gemessen als angegeben waren. Wir raten allen Büromietern, nach Monitoring-Systemen und Nachweisen zu fragen. Bei BOB kann man sich übrigens auch ganz einfach bei Mietern von anderen BOBs erkundigen, ob denn das Versprochene eingehalten wurde.

Wie sieht es denn bei den BOBs aus? Arbeiten diese mit einem Monitoring-System?

Natürlich. Unser Monitoring-System besteht aus einer Vielzahl von Temperaturfühlern und Sensoren. In unserer browsergestützten Software mit Namen BOB.i laufen Daten aus dem gesamten Gebäude in der Cloud zusammen und werden dort ausgewertet. So sehen Sie in Echtzeit zum Beispiel den Energieverbrauch, den Kunstlichtbedarf oder die aktuelle Luftzufuhr. Anhand der Daten regelt BOB.i Lichtzufuhr und Raumklima in den Büroräumen. BOB.i erkennt schnell mögliche Fehler und versetzt uns in die Lage, Fehlfunktionen zu minimieren. Das ist ein Grund dafür, dass wir unseren Mietern eine Nebenkostengarantie geben können.

Was hat es mit dieser Nebenkostengarantie auf sich?

Wir garantieren für die folgenden zehn Jahre nach Vertragsabschluss die Höhe der von uns beeinflussbaren Nebenkosten. So wissen wir aufgrund der ausgereiften Technik und des Monitoring-Systems von BOB exakt, welche gebäudebezogenen Kosten für Kühlung, Heizung oder Belüftung entstehen dürfen. Wenn wir den Mietern hohe Effizienz versprechen – das können bei der Kühlung beispielsweise 85 Prozent weniger Verbrauch als bei herkömmlichen Neubauten sein – dann stehen wir dafür gerade!

Warum bietet die BOB AG eine solche Garantie an?

Wir meinen, dass das Risiko für eine funktionierende Technik bei uns liegen muss und nicht auf den Mieter abgewälzt werden darf. Die Nebenkostengarantie gibt unseren Mietern eine finanzielle Planungssicherheit, weil sie keine Nachzahlungen für Nebenkosten befürchten müssen. Sie können also mit einer garantierten Warmmiete rechnen. Das ist ein generelles Problem bei der Vermietung von Büros: Die Branche konzentriert sich aktuell auf Kaltmieten. Relevant sind jedoch die Warmmieten, um wiederkehrenden Ausgaben verlässlich planen zu können. BOB gibt hier also Sicherheit.

85 Prozent weniger Energiebedarf ist ein sehr hoher Wert. Wie schaffen die Gebäude es, einen so niedrigen Verbrauchswert zu erzielen?

BOB bezieht einen Großteil seiner Energie aus kostenloser regenerativer Erdwärme. Mit Hilfe einer elektrisch betriebenen Wärmepumpe beheizen und kühlen wir die Räume über die Betondecken. Das nennt man „Bauteilaktivierung“. In Böden und Decken verlaufen Wasserschläuche. Sie geben je nach Bedarf sehr behagliche Kühle oder Wärme an die Räume ab. Im Erdreich herrschen in etwa 100 Meter Tiefe Temperaturen von ungefähr elf Grad Celsius. Diese Temperatur ist günstig für die Kühlung und ausreichend für die Beheizung eines Bürogebäudes. Daher muss die Energie bei BOB nicht wirklich erzeugt werden, sie ist im Erdreich einfach vorhanden.

Warum bezeichnen Sie BOB als klimafreundlich?

Bereits beim Bau achten wir auf Klimafreundlichkeit. So wächst bei BOB der Anteil von Recycling-Beton und Sekundärrohstoffen ständig. Unsere Gebäude nutzen keine fossilen Brennstoffe, es werden also weder Öl noch Gas verbrannt. Ein Großteil der Energie zum Heizen oder Kühlen stammt wie gerade beschrieben aus der Geothermie. Den Strom, den wir für die Wärmepumpe und zum Beispiel Beleuchtung benötigen, erzeugen wir bei vielen BOBs über eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach. Wird der darüber hinaus erforderliche Strom als Ökostrom eingekauft, kann BOB CO2-neutral betrieben werden. Wir fördern umweltfreundliche Mobilität und lassen alle BOBs nach Gold-Standard der Gesellschaft für nachhaltiges Bauen DGNB zertifizieren. Und wir entwickeln BOB auch in diesem Punkt ständig weiter.

Was muss ein zukunftsfähiges Büro aus Ihrer Sicht mitbringen?

Unternehmen brauchen für den Erfolg ihrer Geschäftsmodelle optimale Tools mit einem Maximum an Nutzen. Daher müssen wir New Work fördern, gesunde, inspirierende Arbeitsbedingungen schaffen und digitale Werkzeuge konsequent nutzen. Aber: Alle Unternehmen werden sich künftig auch an ihrem Umweltverhalten messen lassen müssen. Daher ist ein Büro nur zukunftsfähig, wenn es klimafreundlich und damit Enkel*innen-tauglich ist.

Wir danken Ihnen für das Gespräch, Herr Zappe!

„BERUFLICHE QUALIFIKATION IST DIE WICHTIGSTE VORAUSSETZUNG FÜR EINE RICS-MITGLIEDSCHAFT“

LARISSA LAPSCHIES IM INTERVIEW

Seit dem 1. Juli ist Larissa Lapschies German Market Leader bei der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Im Gespräch mit IN.PUNCTO spricht die Dipl.-Immobilienökonomin (ADI) u.a. über den Verband, die hohen fachlichen und berufsethischen Standards, die Gütesiegel MRICS und FRICS, deren Bedeutung und welche Vorteile und Verpflichtungen sich aus einer RICS Mitgliedschaft ergeben.

iStock.com/DIPA

Foto: Studioline

WIE VIELE CHARTERED SURVEYOR GIBT ES IN DEUTSCHLAND UND WIE VIELE SIND MRICS UND FRICS?
Aktuell gibt es 1.934 MRICS und 289 FRICS in Deutschland. Deutschland hat damit nach Großbritannien die meisten Mitglieder auf europäischer Ebene.

WAS IST DER UNTERSCHIED ZWISCHEN MRICS UND FRICS?
Sowohl der Titel MRICS als auch FRICS gelten international als Zeichen fachlicher Qualifikation. Die Bezeichnung MRICS steht für "Professional Member of RICS" und FRICS für "Fellow of RICS". Der Zugang ist entweder per Prüfung oder als "Direct Entry" möglich und wird auch bereits für junge Professionals angeboten. Der Titel FRICS kann aufgrund einer Bewerbung oder Nominierung vergeben werden, wenn der Kandidat oder die Kandidatin über herausragende, berufliche Leistungen verfügt und diese nachweisen kann. In besonderen Ausnahmefällen muss das Mitglied vorher noch nicht den Titel MRICS innegehabt haben.

WELCHE VORAUSSETZUNGEN MÜSSEN ERFÜLLT WERDEN, UM EIN MRICS ZU WERDEN?
Grundsätzlich kann jeder MRICS werden, der in der Immobilienwirtschaft tätig ist. Ohne fachbezogenes Studium wird es unter 10 Jahren Berufserfahrung jedoch schwer, einen MRICS-Titel zu erlangen. Chartered Surveyors sind aufgrund ihrer umfassenden Fachkenntnisse und ihrer beruflichen Integrität ein Schlüsselfaktor für einen transparenten und integren Immobilienmarkt. Daher ist die berufliche Qualifikation die wichtigste Voraussetzung, um RICS-Mitglied zu werden.

WIE VIELE CHARTERED SURVEYOR KOMMEN IM DURCHSCHNITT IN DEUTSCHLAND JÄHRLICH HINZU?
Das lässt sich pauschal kaum sagen und hängt immer etwas »

mit den Rahmenbedingungen im Immobilienmarkt zusammen. Zwischen 60 und 120 neue Mitglieder verzeichnen wir pro Jahr. Im vergangenen Jahr sind 70 neue Mitglieder hinzugekommen.

WIE HAT SICH DAS EIGNUNGSVERFAHREN ÜBER DIE JAHRE VERÄNDERT BZW. WELCHE ANPASSUNGEN WURDEN VORGENOMMEN?

Wir passen die Verfahren laufend an die Anforderungen der Branche an. Neue Aspekte kommen hinzu, andere werden über die Jahre hinweg weniger wichtig. Das berücksichtigt die RICS im Interesse der Professionals. Die letzte große Veränderung gab es im Sommer 2019 mit dem neuen Pathway "Corporate Real Estate" und einigen neuen Competencies, wie zum Beispiel Big Data.

WELCHE BEDEUTUNG HAT DER CHARTERED SURVEYOR IM MITTELSTAND ERLANGT?

In den Anfängen der RICS in Deutschland galt vor allem das internationale Netzwerk als wichtiger Treiber für eine RICS-Mitgliedschaft oder Unternehmenszertifizierung. Auch heute ist das für viele Professionals ein relevanter Aspekt. Jedoch, und das trifft auch auf viele mittelständische Unternehmen zu, haben die Anforderungen an ein transparentes Handeln und die Einhaltung hoher Standards in der Branche spürbar zugenommen. Viele müssen sich auch die Frage stellen: „Was unterscheidet mich von der Konkurrenz und wie werde ich als Unternehmen für die Next Generation interessant?" Bei allen diesen Aspekten unterstützt die RICS besonders auch den Mittelstand der Bau- und Immobilienwirtschaft.

WIE HAT SICH DER TYPISCHE BEWERBER IN DEN LETZTEN 10 JAHREN VERÄNDERT?

Die Kandidaten werden eindeutig jünger. Der RICS-Titel steht für eine berufliche Elite in der Branche. Wer große Ambitionen hat, sucht nach einer Möglichkeit, sich von der Masse abzuheben. Bachelor- oder Masterabsolventen gibt es mittlerweile viele. Die Mitgliedschaft kann daher eine Möglichkeit sein, die eigene Karriere zu beschleunigen und schneller in verantwortungsvolle Positionen zu kommen.

WIE GESTALTET SICH DER BEWERBUNGSPROZESS?

Potenzielle Neumitglieder bewerben sich über die Website und senden uns ihren Lebenslauf. Das Membership-Team in London prüft die eingesandten Unterlagen sodann in Bezug auf die Zulassungsvoraussetzungen. Wenn diese zutreffen, berät das RICS-Team den Interessenten über den passenden Zugangsweg. Das dann beginnende Membership Assessment ist gebührenpflichtig und dauert bis zu zwei Jahre, abhängig vom möglichen Zugangsweg. Der Zugangsweg orientiert sich in der Regel an den Jahren der Berufserfahrung. Schnellere Assessments sind über RICS-akkreditierte Studiengänge möglich.

WAS SIND DIE PRÜFUNGSINHALTE?

Die Prüfungsinhalte variieren stark, je nach gewähltem Schwerpunkt. Die abschließende Prüfung ist letztlich auch nur das Finale des Membership Assessments. Das Assessment hat zwei Komponenten:

- Zum einen die bis zu zweijährige Vorbereitungszeit, währenddessen Bewerberinnen und Bewerber im Rahmen ihrer Tätigkeit erworbenen Berufsfähigkeiten regelmäßig dokumentieren und schriftlich einreichen.
- Erst dann folgt die mündliche Abschlussprüfung (Final Assessment), in der zu prüfende Neumitglieder vor einem Gremium nachweisen müssen, dass sie über die erforderlichen beruflichen Kompetenzen verfügen. Die Basis für das Prüfungsgespräch bildet eine im Vorfeld anzufertigende Case Study. Bereits bei der Anmeldung zum Membership Assessment entscheiden sich die Kandidaten für eine der fachlichen Spezialisierungen. Die gewählte Fachrichtung bestimmt den Katalog und die jeweilige Stufe der in der Prüfung geforderten Berufsfähigkeiten (Competencies).

WER SIND DIE PRÜFER?

Die Prüfer sind geschulte Mitglieder und selbst ebenfalls MRICS oder FRICS. In Deutschland besteht das Prüfungsgremium aus dem Prüfungsvorsitzenden, dem Prüfer und dem Observer. Der Prüfungsvorsitzende übernimmt dabei federführend die Organisation der Prüfungsvor- und nachbereitung und stellt ergänzend zum Prüfer allgemeine Fragen oder Fachfragen. Der Observer garantiert die Qualität der Prüfung und die Einhaltung aller Regularien.

WELCHE BEDEUTUNG HAT DER TITEL MRICS IN DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT?

Mitglied der RICS zu sein steht für Professionalität, fachliche Kompetenz, für die Einhaltung berufsethischer Regeln und für eine internationale Prägung. Alle genannten Kriterien haben in der Immobilienwirtschaft eine große Bedeutung. Diese Qualifikationsmerkmale wünschen sich Unternehmen auch von ihren Mitarbeitern, um für den Wettbewerb in einem zunehmend komplexeren Umfeld gerüstet zu sein. Die strengen fachlichen und ethischen Standards, zu denen sich Mitglieder verpflichten, sind Garanten für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.

iStock.com/DIPA

WELCHE VORTEILE ERGEBEN SICH DURCH EINE RICS-MITGLIEDSCHAFT?

Chartered Surveyors sind in das RICS-Netzwerk eingebunden, welches wertvolle Kontakte und einen regen Austausch mit Professionals auf nationaler und internationaler Ebene bietet. Eine Mitgliedschaft prägt oft den Berufsweg entscheidend. Weiterhin bietet die aktive Mitarbeit in den Professional Groups eine Möglichkeit, Branchenstandards entscheidend weiterzuentwickeln.

WELCHE VERPFLICHTUNGEN GEHEN RICS-MITGLIEDER EIN?

Insbesondere legt die RICS Wert auf das lebenslange Lernen. Jedes Jahr müssen durch die Mitglieder Weiterbildungen absolviert und nachgewiesen werden. Es ist dabei unerheblich, ob die Weiterbildung digital, in Präsenz, direkt bei der RICS oder einem anderen Institut stattgefunden hat. Mit jeder Weiterbildung werden sogenannte "CPD-Punkte" (Continuing Professional Development) erworben. 20 pro Jahr sind zu erreichen. Weiterhin sind die ethischen Standards einzuhalten, die Berufsehre zu schützen und die fachlichen Regeln strikt zu befolgen.

GIBT ES KONTROLLMECHANISMEN, DASS DIE BERUFSETHISCHEN REGELN UND STANDARDS VON RICS EINGEHALTEN WERDEN?

Ja, es werden Stichproben durchgeführt, ob die Standards RICS zertifizierter Mitglieder eingehalten werden. Insbesondere bei zertifizierten Unternehmen. Genauerer Kontrollen von einzelnen Mitgliedern erfolgen jedoch nur bei einem konkreten Verdacht. Verstöße werden teilweise auch von anderen Mitgliedern gemeldet.

WAS SIND DIE SANKTIONEN BEI NICHTEINHALTUNG?

Oft hilft bei Verstößen bereits, auf den Verstoß aufmerksam zu machen. Sollte es zu einer Verurteilung kommen, beispielsweise wegen Steuerhinterziehung, wird dem betreffenden Mitglied der RICS-Titel aberkannt. Ausschlüsse werden auf der internationalen Website der RICS veröffentlicht und genauer beschrieben. In Deutschland, Österreich und der Schweiz kam das bislang aber selten vor.

GESPRÄCHSRUNDE: DER WEG ZUM MRICS-TITEL DREI ANGERMANN ABSOLVENTEN BERICHTEN

Wer den MRICS-Titel am Namen tragen darf, muss zuvor eine anspruchsvolle Eignungsprüfung ablegen. Anu Rösler und Maximilian Kruse, beide Senior Consultant bei der Angermann Angermann Valuation and Advisory GmbH, sowie Jan Simon, Senior Investmentberater bei der Angermann Investment Advisory AG, haben jüngst ihre Prüfung erfolgreich abgeschlossen. Mit IN.PUNCTO sprechen sie über ihre Erfahrungen auf dem Weg dorthin.

WAS WAREN DIE GRÜNDE, SICH FÜR EINE RICS-MITGLIEDSCHAFT ZU BEWERBEN?

JAN SIMON: Die persönliche Identifizierung mit den Standards der RICS sowie die Möglichkeit, Teil eines hochangesehenen Berufsverbandes zu sein, der zudem noch über ein ausgesprochen gutes internationales Netzwerk verfügt, waren für mich entscheidend für die Bewerbung. Außerdem glaube ich, dass die Mitgliedschaft sowohl meine eigene fachliche Kompetenz unterstreicht als auch für unser Unternehmen ein wichtiges Signal an unsere Kunden ist.

ANU RÖSLER: Durch die Mitgliedschaft habe ich die Qualifikation erworben, bestimmte Tätigkeiten und Bewertungen auszuführen. Die Internationalität und die breite Aufstellung des Verbandes in der gesamten Immobilienbranche waren für mich weitere wichtige Gründe.

MAXIMILIAN KRUSE: Der MRICS-Titel ist ein hochwertiges Gütesiegel, mit dem jeder in der Branche etwas anfangen kann. Mein Counselor Stefan Gunkel MRICS hat darüber hinaus prophezeit, dass man sich am Ende des sehr aufwendigen Prüfungsprozesses fachlich und qualitativ auf einem deutlich höheren Niveau als zu Beginn befindet, und zwar unabhängig davon, ob man die Prüfung besteht oder nicht.

»

Anu Rösler MRICS
Senior Consultant Angermann
Angermann Valuation and Advisory GmbH

Maximilian Kruse MRICS
Senior Consultant Angermann
Angermann Valuation and Advisory GmbH

Jan Simon MRICS
Senior Investmentberater
Angermann Investment Advisory AG Advisory GmbH

WIE ZEITAUFWENDIG WAR DIE VORBEREITUNG FÜR DIE MRICS-PRÜFUNG?

ANU RÖSLER: Die Vorbereitungszeit hängt von der jeweiligen Berufserfahrung und/oder dem immobilienspezifischen Studium des Kandidaten ab.

JAN SIMON: In meinem Fall belief sich die Vorbereitungszeit beispielsweise auf sechs Monate. Neben dem täglichen Arbeitsaufwand war es streckenweise schon eine Herausforderung, sowohl den Anforderungen der RICS als auch den eigenen gerecht zu werden.

WIE WICHTIG IST DIE UNTERSTÜTZUNG DURCH DEN ARBEITGEBER UND WIE SAH SIE BEI ANGERMANN AUS?

JAN SIMON: Die Unterstützung war für das erfolgreiche Abschneiden sehr wichtig. Auf diesem Weg noch einmal Danke an Dr. Jens Noritz und Dr. Torsten Angermann FRICS sowie an meinen Counselor Stefan Gunkel MRICS, die mir immer mit Rat und Tat zur Seite standen.

MAXIMILIAN KRUSE: Schön war auch, dass die Kosten vom Unternehmen übernommen wurden.

ANU RÖSLER: Letztlich muss der Arbeitgeber die Mitgliedschaft auch wollen und in ihr ein Nutzen für das Unternehmen sehen. Wie von Jan Simon bereits erwähnt, benötigt jeder Bewerber einen Counselor, welcher bei mir ebenfalls mit Stefan Gunkel MRICS einer unserer Geschäftsführer bei Angermann Valuation war. Geholfen hat mir in jedem Fall, dass wir in den Monaten vor der Prüfung die Projekte so verteilt haben, dass der Lerneffekt im Rahmen der täglichen Arbeit möglichst groß war.

WAS WAREN DIE LERNINHALTE?

ANU RÖSLER: Extra vorgegebenes Lernmaterial gib es nicht. Vielmehr kann man aus etwa 20 unterschiedlichen „Pathways" abhängig von eigenem Tätigkeitsfeld wählen. Bei mir war es deshalb der Bereich Valuation. Die Kombination aus dem gewählten „Pathway", den individuell auszuwählenden Schwerpunktbereichen, wie z.B. Projektentwicklung und Mietrecht, sowie Case Studies aus dem beruflichen Alltag ergeben dann den Prüfungsinhalt. Wichtig ist es zudem, über aktuelle Themen und Veränderungen in der Immobilienbranche Bescheid zu wissen.

DAS ÜBERGEORDNETE THEMA DIESER IN.PUNCTO-AUSGABE LAUTET „AUF ZU NEUEN UFERN". INWIEWEIT IST DAS MOTTO SINNBILDLICH FÜR DIE EIGENE TÄTIGKEIT IM ALLGEMEINEN UND DIE ERFOLGREICHE PRÜFUNG IM SPEZIELLEN?

MAXIMILAN KRUSE: Der MRICS-Titel birgt natürlich neue Chancen für mich persönlich aber auch für Angermann, da der Titel ein hohes Maß an Fachkenntnissen und Arbeitsqualität symbolisiert. Da einige Kunden konkret Gutachten eines MRICS verlangen, kann Angermann dem problemlos wie gewünscht nachkommen. Zudem wird die eigene Weiterentwicklung durch die Mitgliedschaft gefördert. Und es ergeben sich neue Aufgaben und Perspektiven, die vorher nicht da waren.

ANU RÖSLER: Durch die bestandene Prüfung und das Lernen davor haben sich sowohl der Wissenstand als auch das Aufgabengebiet erweitert. Selbst nach der Prüfung ist man allerdings nie fertig, sondern entwickelt sich permanent beruflich weiter.

JAN SIMON: Persönlich denke ich, dass man sich stetig weiterentwickeln und neuen Herausforderung stellen muss. Eine fundamentale Anforderung der RICS an ihre Mitglieder ist das „lebenslange Lernen". Das ist auch meine Meinung. Man lernt nie aus, vor allem nicht im Job. Vielleicht sind es nicht immer neue Ufer, aber neue Wege.

iStock.com/DIPA

Foto: Thomas Ertmer

NEXT LEVEL
VALUATION & AUCTIONING

von Jason Schiess
Leitung Marketing & Digital NetBid Industrie-Auktionen AG

DIE ZUKUNFT VON BEWERTUNGEN UND ONLINE-AUKTIONEN

istock.com/bluecinema

NEXT LEVEL

Online-Auktionen haben sich im Maschinenhandel weltweit längst durchgesetzt. Auf anderer Ebene war das Geschäft bis vor kurzem noch nicht so fortschrittlich. „Eine weitere Digitalisierung im Zweitmarkt für Produktionsmaschinen blieb weitestgehend aus," erklärt Timm Langenfeld, Vorstand der NetBid Industrie-Auktionen AG.

Timm Langenfeld

Vorstand NetBid Industrie-Auktionen AG

Die Aufnahme und Bewertung der Maschinen, Kundentermine zur Besichtigung sowie die Abwicklung mit Logistikpartnern fanden vor Ort und persönlich statt. Mittlerweile sind aber die Impulse für Innovationen im Bewertungs- und Auktionsgeschäft zu spüren. „Persönliche Begegnungen sind extrem wichtig in unserem Geschäft und die weitere Digitalisierung gibt uns die Möglichkeit, Kunden- und Geschäftsbeziehungen noch besser zu pflegen und unser Serviceangebot ausweiten zu können", sagt Timm Langenfeld.

Eine Vorreiterrolle im Bereich der Digitalisierung nahm NETBID bereits 1999 ein, als das Unternehmen seine zu dem Zeitpunkt

Clemens Fritzen

Vorstand NetBid Industrie-Auktionen AG

revolutionäre Plattform für Online-Versteigerungen ins Leben rief und diese im Markt etablierte. „Heute ist es zwar kaum vorstellbar, aber anfangs wurden wir für diese Innovation von vielen Marktteilnehmern in der Branche belächelt", so Clemens Fritzen, Mitgründer und Vorstand der NetBid Industrie-Auktionen AG.

Allen Unkenrufen zum Trotz erfreute sich die Plattform einer stetig wachsenden Beliebtheit. Ab 2012 hat sich Geschwindigkeit im Online-Bereich, mit der sich der Zweitmarkt für Maschinen weiterentwickelt noch einmal rasant erhöht und NETBID ist im gleichen Tempo mitgewachsen. Im Zuge dessen nahm auch die Komplexität der Projekte sowie die Ansprüche der Kunden und Auftraggebern zu. Die Kundendatenbank von NETBID ist heutzutage heterogener denn je und auch deutlich internationaler geprägt. Zu den Auftraggebern gehören oft multinationale Konzerne mit komplexen Großprojekten.

Der Rolle als Innovationstreiber bleibt NETBID weiterhin treu. Um Besichtigungen für die potenziellen Kunden aus fernen

Ländern zu ermöglichen, nutzen die Projektleiter von NETBID seit Jahren Videotelefonie. Während der Lockdowns nahmen auch Partner und Kunden hierzulande diesen Service immer mehr in Anspruch. „Zur Vermarktung unserer Top-Projekte und Top-Maschinen setzen wir bei NETBID seit 2017 Drohnenvideos ein und bieten unseren Kunden auch virtuelle Besichtigungen via Ogolo an. Beide Tools emotionalisieren das Projekt und helfen das Kundeninteresse zu wecken." so Clemens Fritzen. Kombiniert mit einer umfassenden Beschreibung der gebrauchten Maschinen und hochauflösenden Fotos sowie Videos ist insgesamt eine überzeugende digitale Präsentation der Maschinen gegeben.

Ein besonderer USP (Unique Selling Point) von NETBID ist IMAS, eine proprietäre Software, die den immer komplexer-gewordenen Anforderungen am Markt gerecht wird. IMAS steht für Intelligent Machine Auction Software und bildet die drei wesentlichen Prozesse im internationalen Zweitvermarktungs-Geschäft digital ab:

1) Bewertung der Maschinen
2) Verwertung der Maschinen (Auktion oder Trading)
3) Abrechnung + Abwicklung
   inkl. Treuhandkonten und EXPORT

Die Software wurde seit 1999 stetig weiterentwickelt und ist weltweit einzigartig. Genau wie die NETBID-Experten, vereint IMAS ausgeprägte Expertise sowohl im Bereich der Bewertung von hochkomplexen Maschinen und Anlagen als auch bei deren Verwertung und Abwicklung. Eine Besonderheit ist ein Buchhaltungs- und Abrechnungsmodul, das speziell für die rechtlichen Anforderung des Insolvenzrechts entwickelt wurde – wie z.B. das Management von einer großen Anzahl von Treuhandkonten, gerade in Verwaltungszenarios mit multiplen Rechteinhabern.

WIE SIEHT DIE ZUKUNFT BEI NETBID AUS?

Fakt ist, dass der Auftraggeber, heute genauso wie morgen, eine professionelle und marktgerechte Bewertung seiner Maschinen und Anlagen erwartet. Darüber hinaus wird auch weiterhin Wert auf Diskretion, Schnelligkeit, und eine reibungslose Abwicklung des Projektes gelegt werden. Die Käuferseite erwartet, Maschinen und Anlagen zu einem guten Preis in einem transparenten Verkaufsprozess erwerben zu können. Bei beiden Stakeholdern ist das Vertrauen in das Unternehmen NETBID, seinen Auktionspositionen, und seinen Prozessen die wichtigste Voraussetzung, um eine erfolgreiche Zusammenarbeit sicherzustellen.

Um dies auch zukünftig in vollem Umfang zu gewährleisten, ist die strategische Weiterentwicklung von IMAS unerlässlich. Für die angestrebte Digitalisierung sämtlicher Unternehmensprozesse wird sowohl in Personal als auch in externe Expertise investiert. „Wir stellen derzeit unsere komplette IT-Infrastruktur um. Gleichzeitig investieren wir in unsere Marke, unsere Website und unser Marketing. Zusammengefasst haben wir all dies in unserem neuen Claim „Passionate about Machines"," sagt Clemens Fritzen.

Das Fundament für weiteres Wachstum und ein erfolgreiches Arbeiten im digitalen Zeitalter ist gelegt. „Wir werden auch in Zukunft noch einige Überraschungen in Petto haben," kommentiert Timm Langenfeld. „Ein neues Geschäftsfeld haben wir als erster in der Branche bereits mit dem Produkt Sale & Leaseback 5+ jüngst erschlossen. Auf www.leaseback.de bieten wir deutschen KMU's eine ergänzende Finanzierungsoption an, bei der eine gebrauchte Produktionsmaschine die einzig benötige Sicherheit stellt", ergänzt Clemens Fritzen zum Abschluss.

www.netbid.com

LOST PLACES

DIE FASZINATION (FAST) VERGESSENER ORTE

Lost Places bedeutet sinngemäß „vergessener Ort“ und wird häufig mit Industrieruinen oder nicht mehr genutzten militärischen Anlagen gleichgesetzt. Zahlreiche Bücher und Bildbände beschäftigen sich mit diesen außergewöhnlichen und verlassenen Orten, an denen es scheint, als wäre hier vor Ewigkeiten die Zeit stehengeblieben. Im Kontext ihrer ursprünglichen Nutzung sind sie in Vergessenheit geraten. Da „Lost Places“ keinen Denkmalcharakter haben, werden sie auch nur vereinzelt gezielt besucht oder zufällig gefunden.

von Julian Kröncke, Projektleiter im Bereich Distressed Real Estate bei der Angermann Consult GmbH

FÜR UrbEx (Urban Explorer), also Menschen die zielgerichtet Lost Places erkunden, liegt die Faszination an diesen Orten an einem unmittelbaren und authentischen Geschichtserlebnis, gepaart mit etwas Nervenkitzel und Gruselstimmung. Die Anzahl der Anhänger für diese Leidenschaft wächst inzwischen stetig. Dies ist auch der Präsenz des Themas in den sozialen Medien geschuldet. Immer mehr Bilder dieser verwunschenen Orte werden so einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich.

Anders als noch vor einigen Jahre geht es heutzutage nicht mehr ausschließlich um weit entfernte Orte, wie z.B. den Welt-

raumbahnhof Baikonur in Kasachstan. Viele Lost-Places-Bücher haben mittlerweile eher einen Stadtführungscharakter und Titel wie „Verlassene Orte in der Oberpfalz“ oder „Rummel im Plänterwald“.

Die Publikation von Fotobüchern ist zwar nicht Teil unseres Dienstleistungsportfolios. Im Bereich Distressed Real Estate befassen wir uns aber unter anderem mit dem Management und der Verwertung von Immobilien, welche für die ursprüngliche Nutzung keine Verwendung mehr fanden. Teilweise unterscheiden sich die Gebäude sehr im Alter und der Struktur, da die Unternehmen und somit die Areale über mehr als hundert Jahre gewachsen sind. Wir finden „Lost Places“ an Produktionsstandorten vor, wo in anderen Bereichen noch produziert wird.

Ich würde nicht sagen, dass unsere Faszination für vergessene Orte unsere Richtung im Immobilienbereich bestimmt hat. Unsere Aufgabe besteht ja gerade darin, für die Eigentümer und in Abstimmung mit den Behörden eine Strategie für diese Areale zu entwickeln und somit einer neuen Nutzung zuzuführen.

Trotzdem sind auch wir immer wieder fasziniert von diesen Orten und gespannt, was uns hinter der nächsten Tür erwartet. Hierbei entstehen Bilder, welche sich nicht für die Verkaufsunterlagen eignen, welche wir aber trotzdem gerne in diesem Rahmen oder auch auf Instagram (@distressed_real_estate) mit anderen teilen.

iStock.com/Richard Wellenberger

WHO´S NEXT?

SKYLINE
AIRPORT
BÖRSE
FINANZPLATZ

VON MARKUS KULLMANN
Niederlassungsleiter Angermann Frankfurt

Schlagwörter, die mit dem Business Standort Frankfurt verbunden sind wie Apfelwein, Grüne Soße und die Eintracht für die Alteingesessenen.

Durch die Präsenz der Europäischen Zentralbank und der Hauptzentralen Deutscher Großbanken trägt die Main-Metropole auch heute noch den Spitznamen **„Bankfurt“**.

Zwar ist die Finanzbranche in den Take-Up-Zahlen der vergangenen Jahre immer in den Top 3 vertreten. Damit verbunden sind in den vergangenen Jahren aber weniger Großanmietungen im klassischen CBD (Central Business District), sondern eher Konsolidierungen in den Randlagen wie die Anmietung der Deka Bank in Niederrad oder der Commerzbank in der City West.

Prozentual haben sich die Take-Up Anteile der Finanzbranche bei Neuabschlüssen im CBD in den vergangenen Jahren drastisch verringert. Und die allseits bekannten Personalabbau-Pläne der Finanzdienstleister sprechen nicht dafür, dass sich daran in den kommenden Jahren etwas ändern wird.

Vor allem die Beratungsbranche, allen voran die internationalen Großkanzleien, hat den Banken die Pole Position abgenommen.

Grundsätzlich ist der Bürovermietungsmarkt in Frankfurt wieder sehr aktiv. Viele Unternehmen haben nach den vergangenen Monaten der Pandemie wieder eine klarere Perspektive, wie sie ihre Bürofläche in Zukunft nutzen wollen und werden.

Gefragt sind dabei im Wesentlichen hochwertige Neubauflächen, die einerseits flexibel genug sind, um den Anforderungen des New Work gerecht zu werden. Die andererseits aber durch ihre Attraktivität ein eindeutiges Mittel zur Rekrutierung von jungen Talenten geworden sind, demnach im „War for Talents“ eine elementare Rolle einnehmen.

Doch eines zeichnet sich bei den Neuanmietungen im CBD klar und deutlich ab: **Frankfurt ist weiterhin ein Verschiebebahnhof**.

So gut wie alle neuen Mieter, die z.B. Groß & Partner für sein Projekt FOUR gewinnen konnte, sitzen schon in Frankfurt am Main.

Lediglich bei der Anmietung von Google, die ihre Zelte in den Top Etagen des Global Towers der GEG/DIC aufschlagen werden, handelt es sich um eine (in Punkto Flächengröße) relevante Neuansiedlung in den aktuellen Projektentwicklungen im CBD.

Aktuell sind Standorte wie München und Berlin wesentlich stärker darin, Unternehmen von einer (Neu-)Ansiedlung in ihren Städten zu überzeugen.

UND WIE GEHT ES IN FRANKFURT WEITER?

Welche Gedanken machen sich die Vertreter der Stadt und wesentlichen Player/Treiber am Markt, um aus „Bankfurt“ endlich Frankfurt zu machen?

Welche Aktionen und Maßnahmen stecken in den Schubladen bzw. sind schon im Gange, um die Mieter von morgen von Frankfurt zu überzeugen?

Diesen und weiteren Fragen wollen wir in der neuen Reihe „Who´s Next?“ auf IN.PUNCTO-online in den kommenden Monaten in Gesprächen mit unterschiedlichen Gesprächspartnern nachgehen.

ANGERMANN
Seit 1953.

REAL ESTATE

Hauptsitz Hamburg:
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40-3 49 14-0
aia-hamburg@angermann.de
area-hamburg@angermann.de
valuation@angermann.de

Berlin:
Lennéstraße 1
10785 Berlin
Tel.: +49 (0)30-23 08 28-0
aia-berlin@angermann.de
area-berlin@angermann.de

Frankfurt:
Guiollettstraße 48
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0)69-5 05 02 91-0
aia-frankfurt@angermann.de
area-frankfurt@angermann.de

Hannover:
Windmühlenstr. 3
30159 Hannover
Tel.: +49 (0)511-93 61 92-21
info@angermann-hannover.de

Stuttgart:
Bolzstraße 3
70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0)711-22 45 15-50
aia-stuttgart@angermann.de
area-stuttgart@angermann.de

Stockholm:
Angermann Investment Advisory AB
Sveavägen 9, 10tr
111 57 Stockholm / Sweden
Tel.: +46 (0)08-662 34 52
kontakt@angermannsweden.com

www.angermann-realestate.de
www.bürosuche.de

bürosuche.de

DIE ANGERMANN-GRUPPE

Oaklins

MERGERS & ACQUISITIONS

Hauptsitz Hamburg:
Oaklins Angermann AG
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40-3 49 14-160
info@de.oaklins.com

Frankfurt:
Guiollettstraße 48
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0)69-5 05 02 91-1
info@de.oaklins.com

AC ANGERMANN CONSULT

BUSINESS CONSULTANTS

ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40-3 49 14-180
Fax +49 (0)40-3 49 14-147
ac@angermann.de
www.angermann-consult.de

NETBID
Angermann Machinery & Equipment

AUCTIONING & FINANCE

Hauptsitz Hamburg:
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40-35 50 59-0
service@netbid.com

Baden-Württemberg:
Tel.: +49 (0)711-22 45 15-23
schmid@netbid.com
Bayern:
Tel.: +49 (0)8441-78 74 095
sattler@netbid.com
Berlin:
Tel.: +49 (0)3301-20 833 80
schoenberger@netbid.com
Rheinland-Pfalz:
Tel.: +49 (0)6136-95 45 44 4
preisner@netbid.com
Nordrhein-Westfalen:
Tel.: +49 (0)2845-98 10 050
peric@netbid.com
Spanien:
Tel.: +34 661 411 469
garcia@netbid.com
Österreich:
Tel.: +43 (0)1890 66 70
weinberger@netbid.com
Schweiz:
rankwiler@netbid.com
Niederlande:
Tel.: +31 (0)20 722 0 922
info@netbid.nl
Polen:
Tel.: +48 (0)22 - 636 02 70
walachowski@netbid.com
Tschechische Republik:
Tel.: +42 0224 - 93 43 69
info@netbid.cz
Slowenien:
Tel.: +386 (40) 515 140
weiksler@netbid.com
Ungarn:
Tel.: +36 (0) 30 2748 744
magyari@netbid.com
Bulgarien:
Tel.: +359 2 448 669 5
tanushev@netbid.com

Korea:
Tel.: +82 10 3713 0504
kim@netbid.com
www.netbid.com

NETBID LEASEBACK
Tel.: +49 (0)40-35 50 59-270
info@leaseback.de
www.leaseback.de

VESSELBID
Member of NetBid Group
Tel.: +49 (0)40-35 50 59-250
brandt@vesselbid.com
www.vesselbid.com

IMMOBID
Member of NetBid Group
Tel.: +49 (0)40-35 50 59-260
service@immobid.de
www.immobid.de

NordLeasing
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40-3 34 41 55-111
info@nordleasing.com
www.nordleasing.com

Deutsche Einkaufsfinanzierer
Bolzstraße 3
70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0)40 - 999 999 400
info@einkaufsfinanzierer.com
www.einkaufsfinanzierer.com

EK PLUS
Ein Unternehmen der Angermann Gruppe
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel. +49 (0)40-3 49 14-183
stefan.linge@angermann.de
www.ekplus.de

„Es macht keinen Sinn, kluge Köpfe einzustellen und ihnen dann zu sagen, was sie zu tun haben. Wir stellen kluge Köpfe ein, damit sie uns sagen, was wir tun können.“

Steve Jobs