

Bell

MANAGEMENT CONSULTANTS

The Real Estate Professionals

BAMBI* - German Circle of Real Estate

Branchenweite Zusammenarbeit und Benchmarking im Asset- und Property Management

Projekt-Zeitraum (2008 bis 2022)

*Benchmark Asset Management Büro Immobilien

Inhalt

1 – Management Summary

2 – Die Themen im Überblick

3 – BMC Vorstellung

Was ist **BAMBI**?

Eckpfeiler

- ▶ BAMBI ist ein exklusiver, geschlossener Kreis von Geschäftsführern/ Vorständen führender Immobilien-Investmenthäuser und Dienstleister im Asset- und Property Management
- ▶ BAMBI hat den Anspruch, einen Beitrag zur Professionalisierung der Immobilien-Branche zu leisten und dabei inhaltliche Akzente zu setzen
- ▶ BAMBI versteht sich auch als Plattform für die unbürokratische Diskussion und Umsetzung von Ideen aus dem Teilnehmerkreis zum individuellen Nutzen

BAMBI wird initiiert, organisiert und umgesetzt durch Bell Management Consultants

BAMBI - German Circle of Real Estate

Die teilnehmenden Häuser im Überblick

Investmenthäuser



Dienstleister/ Property Management



Stand: Mai 2022

BAMBI – Zur Motivation

- Vor 14 Jahren haben sich ca. 20 Asset- und Property Manager zusammengeschlossen, um
 - Strategische Kennzahlen zu vergleichen
 - Best Practice Ansätze zu diskutieren und voneinander zu lernen
 - Marktstandards zu schaffen
 - das Netzwerk zu erweitern, Zusammenarbeit zu forcieren und
 - gemeinsam Antworten auf Fragen von Morgen zu finden

- Der Kreis ist über ein Jahrzehnt sehr stabil und der Austausch erfolgt sehr vertrauensvoll

- Von Anbeginn werden aktuelle Markttrends- und Herausforderungen aufgegriffen und nach praktikablen Lösungen und Produkten entwickelt: z. B.
 - Branchenlösungen für ESG schaffen (Nukleus für ECORE)
 - Nukleus TEMPT Risk
 - Nachwuchsförderung Future Leaders
 - Permanentes Benchmarking alle 2 Jahre
 - Standard im PM-Leistungsverzeichnis

Der Nutzen für die Teilnehmer ergibt sich aus 3 Feldern!

Überblick	
1	Benchmarking Schaffung/ Steigerung Transparenz in den Bereichen Portfolio, Kosten, Leistung und Performance
2	Zusammenarbeit und Austausch Inhaltlicher Austausch über aktuelle Themen und Networking. Gruppe sichert Zugang zum „relevant set“.
3	Akzente setzen für die Branche Nutzung der Marktabdeckung und der Kompetenz am Tisch zur Initiierung von Branchen-Themen.

Wie wird BAMBI in der Praxis umgesetzt?

Kontinuität und Regelmäßigkeit	
Sprecherboard	▶ Laufende Abstimmung mit BAMBI-Sprechern über Entwicklungen, Aktivitäten, neue Teilnehmer etc.
Jahrestreffen	▶ Zwei Jahrestreffen im Frühjahr und Herbst in großer Runde inkl. Kaminabend. Ergebnispräsentationen, Gastvorträge, Marktgespräche, ...
Fachbereich Investoren/ Asset Management	▶ Pro Jahr zwei Treffen der Investoren und Asset Manager zu Fachthemen und Austausch
Fachbereich Property Management	▶ Pro Jahr zwei Treffen der Property Manager zu Fachthemen und Austausch
Themenspezifische Workshops nach Bedarf	▶ Themenspezifische Workshops (Arbeitsgruppen) nach Bedarf zur Vertiefung von Themen und Ausarbeitung von Ergebnissen
BAMBI Future Leaders	▶ Fortbildungsformat (3 Tage) für Nachwuchsführungskräfte sowie Alumni-Treffen im Jahreswechsel
Benchmarking	▶ Datenerhebung und Benchmarking von Unternehmenskennzahlen im Asset und Property Management alle zwei Jahre (Kosten/ Performance)

Inhalt

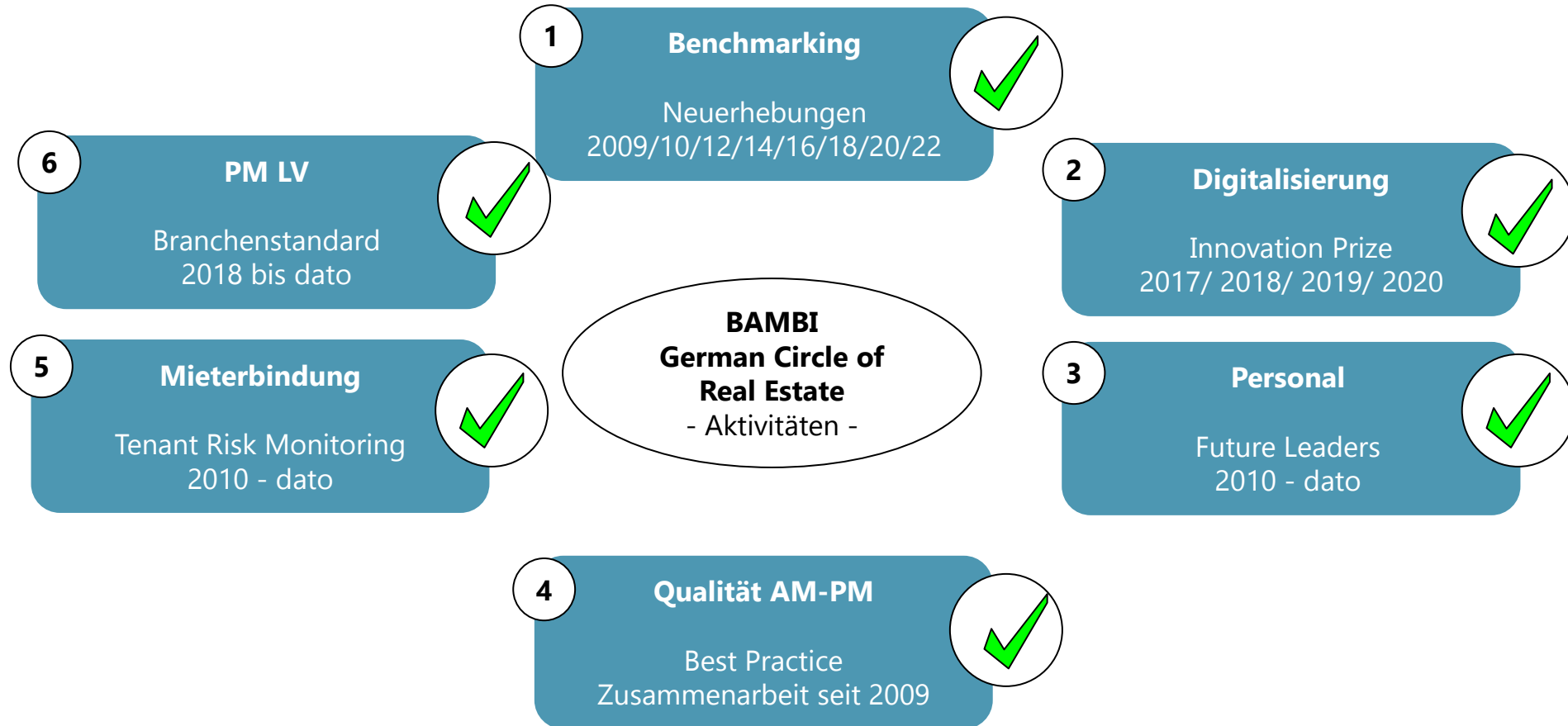
1 – Management Summary


2 – Die Themen im Überblick

3 – BMC Vorstellung

BAMBI

Auszug der einzelnen Aktivitäten

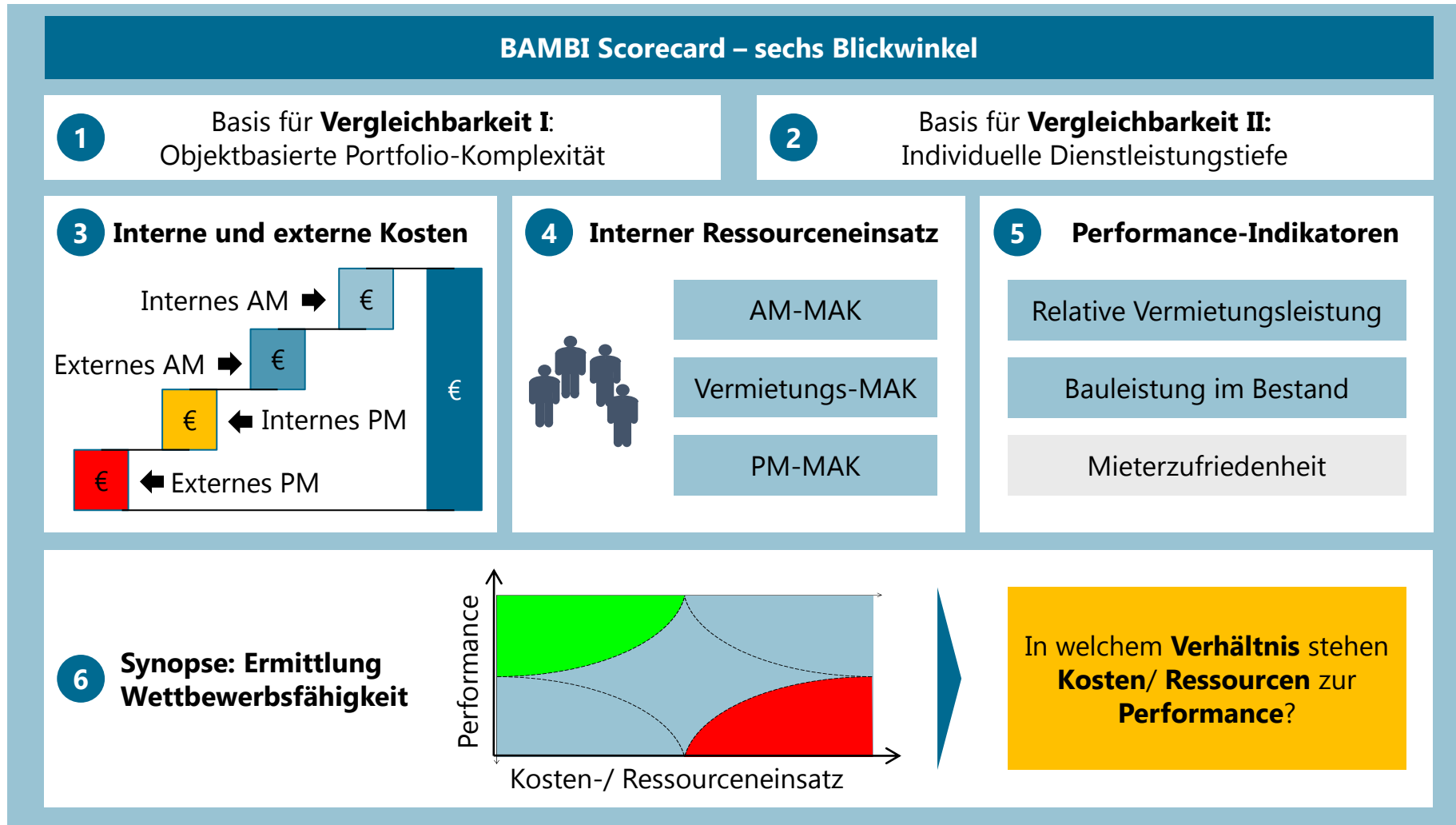


 Seit Start sind viele Initiativen erfolgreich auf den Weg gebracht worden.

1

BAMBI-Benchmarking

Überblick Methodik



1

BAMBI-Benchmarking

Kennzahlen-Übersicht

Portfolio-Komplexität

- Portfolio-Streuung
- Technische Ausstattung je Objekt
- Homogenität der Nutzung je Objekt
- Homogenität der Mieterstruktur je Objekt
- Bau- und Technikvolumen je Objekt
- Neuvermietungs Aufwand je Objekt
- Vermietungs Aufwand durch Verlängerung je Objekt
- ...

Kosten

- Interne Gesamtkosten je Asset Manager
- Personalkosten je Asset Manager
- Sachkosten je Asset Manager
- IT-Kosten je Asset Manager
- Summe interner u. externer AM- und PM-Kosten
- AM-Gesamtkosten je Objekt/ je Mieter
- PM-Dienstleistungsfee je qm (p.a.)
- PM-Dienstleistungsfee gemessen an Vertragsmiete
- Interne und externe Kosten: Makler-/ Architektenkosten
- ...

Dienstleistungstiefe - Investoren

- (Make/ Buy: Fokus Asset Management – Investoren)
- Analyse- und Strategieentwicklung
 - Objektplanung, -Steuerung, Reporting
 - Standortbezogene Marktbearbeitung
 - Vermietungsmanagement
 - Tenant Relations
 - Unterstützung bei Transaktionen
 - Regieleistung (Projektsteuerung)
 - ...

Ressourcen

- Objekte je AM-Mitarbeiter oder PM-Mitarbeiter
- Betreute Vertragsmiete je Vermieter MAK
- Mieteinnahmen je AM-Mitarbeiter oder PM-Mitarbeiter
- Jährliche Bau-/Technikmaßnahmen je m² verm. Fläche
- Jährliche Bau- und Technikmaßnahmen je AM MAK
- Relative Nachvermietungsleistung/ Leerstandsabbau
- m² Leerstand je Vermieter MAK
- betreute Mietfläche je AM MAK oder PM MAK
- ...

2

Digitalisierung

PropTech Pitch und Innovation Prize

1. Stufe

Tagesveranstaltung PropTech Pitch



Ziel: Transparenz und Networking für die Teilnehmer

- Ca. 30 PropTechs stellten sich vor
- Je Pitch 5 Minuten
- Publikum wählt die 6 attraktivsten Unternehmen

2. Stufe

BAMBI Innovation Prize



Ziel: Innovationen und neue Ideen für den BAMBI-Kreis

- 6 nominierte PropTechs stellten sich vor
- BAMBI Jury wählt 3 Gewinner
- Pressearbeit : Thomas Daily, IM und IZ

3

BAMBI Future Leaders

Beitrag für das Management von Morgen

Beweggründe zur Gründung der BAMBI Future Leaders

1. **Grundsätzliches Phänomen:** Auf Sicht steigender Qualifikationsbedarf bei Führungskräften im Real Estate Sektor (Qualitäts- und Dienstleistungs-Verständnis, Steigerung der Innovationskraft etc.).
2. Die **Zergliederung der Wertschöpfungskette** führt zu einer Komplexitätssteigerung bei Führungsaufgaben: Der Blick über den Tellerrand wird zunehmend erfolgskritisch.
3. **Perspektive BAMBI Future Leaders:** Die einzelnen BAMBI-Teilnehmer sind mit der Herausforderung „Führungsteam von Morgen“ nicht alleine - eine gemeinschaftliche Förderinitiative birgt daher hohes Potenzial.

Initiator



Ulrich Bäcker
Geschäftsführer
Deka Immobilien GmbH



Markus Reinert
Vorstandsvorsitzender / CEO
IC Immobilien Holding AG



Anspruch der Initiatoren: Konkreten Beitrag für den BAMBI-Kreis im Personalbereich leisten!

4

BAMBI-Qualität

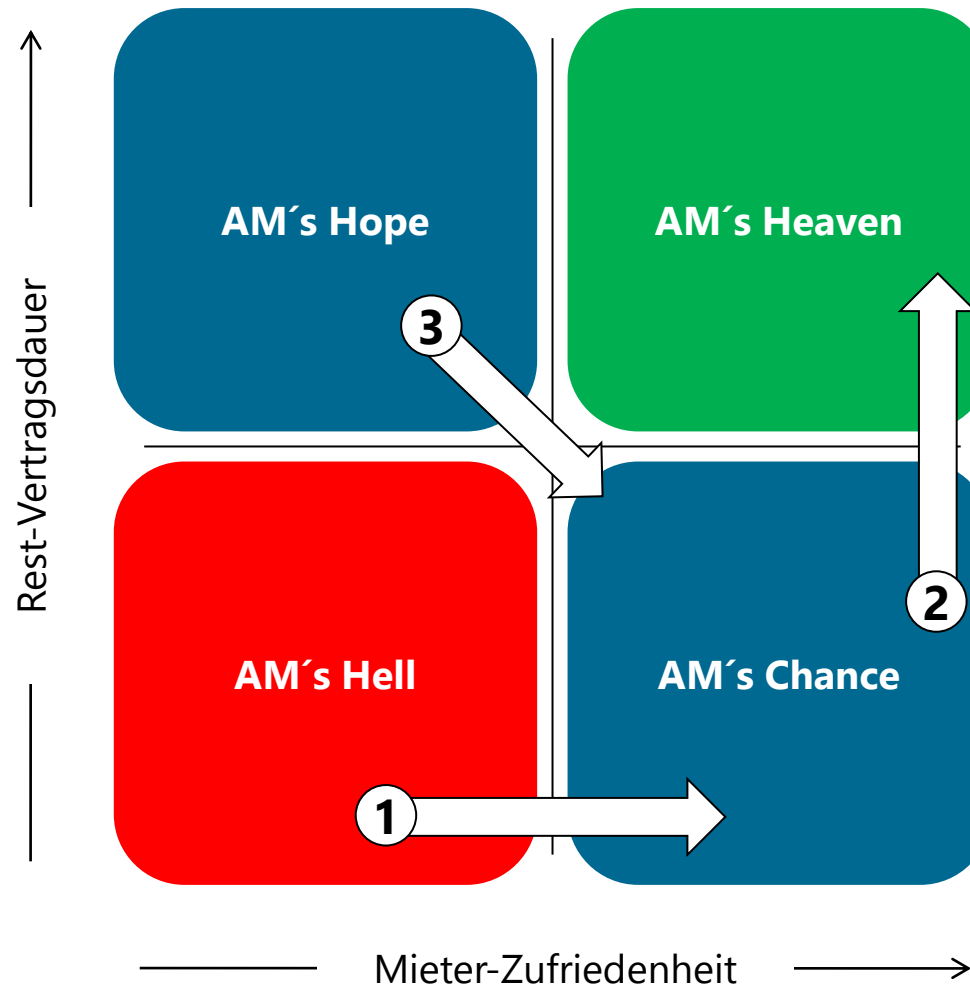
Präambel

- **Grundgedanke:** Ausgangspunkt von PM-Excellence war in 2011/ 2012 der Gedanke, Qualität im Property Management zu beschreiben, zu definieren und messbar zu machen. Zudem bestand der Wunsch, einen Standard zu setzen und Qualitätskennzahlen zu vereinheitlichen.
- **Herausforderung:** Bei dieser Zielsetzung galt es, die verschiedenen Interessen von Auftraggebern u. Auftragnehmern zu berücksichtigen. Neben der Herausforderung, Qualität grundsätzlich zu definieren, stand damit auch die Praktikabilität bei der Messung (Schätzung vs. (Voll)-Erhebung) im Vordergrund.
- **Vorgehen:** Das Konzept wurde in über 10 Workshops im Zeitraum von zwei Jahren (auch unter Einbindung der Asset Manager) erarbeitet. Die anschließende Pilotierung hat die Praxistauglichkeit der Kennzahlen auf den Prüfstand gestellt.
- **Ergebnis:** Als Endprodukt liegt nun ein Basis-System (siehe Anlage I) vor, welches die Qualität der Leistung im Property Management beschreibt, alle wesentlichen Aspekte der PM-Leistung abdeckt und anhand von Kennzahlen messen und vergleichen lässt. Bewusst handelt es sich nicht um ein vollumfassendes theoretisches, sondern um ein auf wenige Kennzahlen reduziertes – dafür praktisch anwendbares – System.
- **Nutzen:** Der Mehrwert des intensiv diskutierten und gemeinsam erarbeiteten Kennzahlensystems:
 1. Fertiges und unmittelbar anwendbares Produkt
 2. Erarbeitet und akzeptiert von Auftragnehmern und Auftraggebern (Akzeptanz)
 3. Reduktion Aufwand (keine Kosten für die Erarbeitung Kennzahlensystem)
 4. Minimierung Risiko (Auswahl von nicht anwendbaren Kennzahlen)

5

Tenant Risk Monitor

Ergebnis und Nutzen!



BMC-TRiMo: Cash-in Sicherung

- Kontinuierliches Monitoring der Mieter-Beziehung
- Ableitung von kurz-, mittel-, langfrist-Maßnahmen
- Innovatives Asset Management Tool

BMC Datenbank: Vergleich

- Benchmarking der Ergebnisse mit anderen Haltern
- Best Practice Gesprächs-Kreise unter den Teilnehmern

6

BAMBI PM-Leistungsverzeichnis

Status quo

Unternehmen der Arbeitsgruppe:

APLEONA

 **BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

 **HIH
PROPERTY MANAGEMENT**

 **PROPERTY
FIRST**
Member of MVGM Group

 **TATTERSALL · LORENZ**
Immobilienmanagement

- | | | |
|---|--|-------------------------------------|
| 1 | Gemeinsames Verständnis über Notwendigkeit, Zielbild und weiteres Vorgehen der Arbeitsgruppe | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 2 | Entwicklung Grundstruktur mit 6 Hauptgruppen und Einteilung in Basis-, Zusatz- und optionale Leistungen | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3 | Definition und Abstimmung von Einzelleistungen der 6 Hauptgruppen des allgemeinen PM-Leistungsspektrums | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4 | Präambel zur Einleitung und Erläuterungstexte zum Gebrauch des PM-Leistungsverzeichnis als Marktstandard | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 5 | Inhaltliche Abstimmung und Weiterentwicklung (monatlich) mit RICS seit Anfang April 2020 | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 6 | Etablierung des PM-LV im BAMBI-Kreis als Ausgangsbasis für weiterführende Gespräche bei Mandatierung | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 7 | Vermarktung und Etablierung des BAMBI PM-Leistungsverzeichnisses mit RICS als Standardwerk | <input checked="" type="checkbox"/> |

Inhalt

1 – Management Summary

2 – Die Themen im Überblick

3 – BMC Vorstellung

Über „BMC – Real Estate Professionals“

Exklusive Daten • Einzigartiges Netzwerk • Fokussierte Beratung

Management Beratung

Strategie-, Organisations- und Prozessberatung sowie die Durchführung von Ausschreibungsprojekten

USP

Schlanker und unkonventioneller Beratungsansatz auf Basis nachweislich exzellenter Benchmarks und Marktzugänge

Mergers & Acquisitions

Konzentration auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen

USP

Direkte Zugänge zu den relevanten Unternehmen und Kenntnis der Geschäftsstrategien als Schlüssel erfolgreicher M&A-Deals

Research & Datenanalyse

Marktreports im Asset-, Property- und Facility Management sowie die Analyse von Mieter- und Mitarbeiterzufriedenheit

USP

Nachweislich exklusive Benchmarks und Unternehmensdaten als Entscheidungsgrundlage für das Top-Management

Initiativen & Konferenzen

Initiator und Treiber von Plattformen im Real Estate Management sowie im Digitalisierungs-Bereich

USP

Formate auf Management-Ebene mit klarem inhaltlichem Fokus, hoher Teilnehmerbeständigkeit und begrenztem Zugang

Bell

MANAGEMENT CONSULTANTS

The Real Estate Professionals

Bell Management Consultants Group · Geschäftsführer Dr. Markus G. Bell
Von-Werth-Str. 15 · D - 50670 Köln · Phone: +49 221 690 480 93
E-Mail: markus.bell@bell-consultants.com
Web: www.bell-consultants.com