

Auszug aus dem  
Gesamt-Report



# Facility Management Report 2023

Kompetenz-Bewertung deutscher  
Facility Manager aus Sicht der  
Property Manager

Eine Transparenz-Initiative von  
Bell Management Consultants

Köln, Oktober 2023

BELL CONSULTANTS

THE REAL ESTATE PROFESSIONALS

# Vorwort zum 11. Facility Management Report

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Gebäude werden komplexer, Schnittstellen zwischen Asset-/Property- und Facility Managern steigen und damit auch die Anforderungen an Know-how, Qualität und die Kommunikationsfähigkeit der Facility Manager. Und so trägt auch unser elfter FM-Report zur **Leistungs-Transparenz** in einem **agilen Markt** bei.

Der Report gliedert sich in drei Teile: Erstens, ein **Ranking**, das nach Unternehmensgröße gestaffelt ist. Hierfür bewerten **Property Manager die Leistungen der Facility Manager**. Abgefragt werden 27 Kompetenzen, die nach allgemeinen und technischen, infrastrukturellen und unternehmerischen Kompetenzfeldern gegliedert sind. Drittens, eine **Übersicht** über die bewerteten **Facility Management Unternehmen**, die sich in Form eines Steckbriefs präsentieren. Zweitens, das Ranking der Markenstärke, das sich aus Bekanntheit und Ruf errechnet.

Da **Qualität und Kontinuität** wichtige **Leistungsindikatoren** sind, legen wir auch in diesem Jahr dem Ranking die Ergebnisse aus zwei Erhebungszeiträumen (2022 und 2023) zugrunde. Damit unterfüttern wir Ergebnisse mit mehr Substanz und wirken einer „Stichtagsbetrachtung“ entgegen.

Im Ergebnis entsteht ein Report, der Auftraggebern eine **profunde Entscheidungsgrundlage** für die **Dienstleisterauswahl** an die Hand gibt. Und **Auftragnehmer** erhalten eine Bewertung ihrer Leistung, die ihrem Unternehmen hilft, sich **im Sinne der Marktbedürfnisse weiterzuentwickeln**.

An dieser Stelle bedanken wir uns nochmal ausdrücklich bei den zahlreichen Teilnehmer\*innen für ihr Mitwirken und ihren Beitrag zur Markttransparenz. Wir hoffen, dass dieser Report auch Ihrem Haus tiefere Einsichten in den deutschen Facility Management Markt liefert.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre!

Ihr BMC-Team

# Herausgeber & Copyright

---

## Herausgeber & Copyright

Bell Management Consultants  
Von-Werth-Straße 15  
50670 Köln

Telefon: 0221 69 04 80 93  
Internet: [www.bell-consultants.com](http://www.bell-consultants.com)

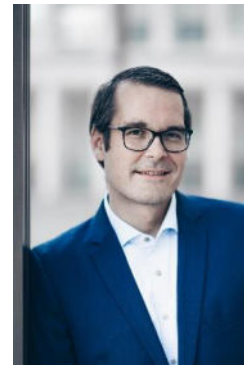
## Autoren



Thomas Wenzel  
Partner

[thomas.wenzel@bell-consultants.com](mailto:thomas.wenzel@bell-consultants.com)  
Phone 0157 71 97 83 78

A handwritten signature of Thomas Wenzel in blue ink, written in a cursive style.



Simon Schneider  
Research Analyst

[simon.schneider@bell-consultants.com](mailto:simon.schneider@bell-consultants.com)  
Phone 0157 83 92 85 68

A handwritten signature of Simon Schneider in blue ink, written in a cursive style.

# Inhaltsverzeichnis

---

A – Einleitung und Motivation zur Erstellung des Reports

B – Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

C – Marktentwicklungen

D – Relevanz der Kompetenzfelder

E – Facility Management Ranking Markenstärke & Kompetenz

F – Dienstleister-Steckbriefe

G – Kurzvorstellung Bell Management Consultants

# Grundmotivation Facility Management Report

## Abbau von Intransparenz und weitere Professionalisierung

### **Der Facility Management Markt**

In der Immobilienwertschöpfungskette nimmt das Facility Management neben dem Asset- und Property Management einen entscheidenden Stellenwert ein. Die Leistungen im Bereich Facility Management sind von den Bestandhaltern und Eigentümern zum größten Teil schon seit Jahren an externe Dienstleister vergeben.

Durch immer komplexer werdende Gebäude und die Schaffung der Schnittstellen zwischen Asset- und Property- sowie dem Facility Manager ist die Komplexität der Prozesse aber auch die Anforderung an Know-how, Qualität und Kommunikation im Facility Management stark angestiegen.

Aufgrund der hohen Anzahl an Facility Managern mit unterschiedlichen Spezialisierungsgraden, der Vielzahl von Aktivitäten (M&A, Mandatsvergaben etc.) und nicht einheitlichen Qualitäten im Markt und in den Regionen, ist der Markt sehr unübersichtlich geworden. Für den Auftraggeber (Halter, Asset Manager), den Property Manager, dem häufig die Steuerung aber auch die Ausschreibung von FM-Leistungen obliegt, sowie den Facility Management-Dienstleister selbst.

Mit der Fortführung des FM-Reports schaffen wir für die Property Manager und die Facility Manager eine solide Basis für mehr Transparenz in beide Richtungen.

### **Facility Management Dienstleistungen**

Das Facility Management Ranking „Kompetenz“, ein Hauptbestandteil des Reports 2023, ist für uns die Basis, die Leistungen der Facility Manager am Markt zu bewerten und vergleichbar zu machen.

Wir ermöglichen, 27 verschiedene Kompetenzfelder individuell zu beurteilen und Aussagen über die am Markt vorhandene Kompetenz zu treffen.

# Weitreichender Nutzen des FM-Reports

## Für jeden Markt-Teilnehmer

Bell Management Consultants bietet im Zuge der Veröffentlichung des Facility Management Reports einen individuellen Nutzen für jeden Marktteilnehmer:

### Allgemeiner Nutzen

- ➔ Transparenz über den Facility Management Markt im Hinblick auf die Zufriedenheit der Property Manager und die Kompetenz
- ➔ Übersicht zur Bekanntheit, dem Ruf sowie der Profile der einzelnen Unternehmen

### Nutzen für Asset Manager, Immobilienhalter und Property Manager

- ➔ Erkenntnisse über die bewertete Dienstleistungskompetenz als Informationsgrundlage für Vertragsverhandlungen und Ausschreibungen
- ➔ Überblick über die am Markt agierenden Anbieter und deren Markenstärke

### Nutzen für Facility Manager

- ➔ Identifizierung von individuellen Entwicklungsmöglichkeiten und Erarbeitung von Umsetzungsmaßnahmen
- ➔ Bessere Übersicht der Wettbewerber und damit verbundene Ansätze zur Entwicklung eines USP

# Gezielter Mehrwert für Sie!

Bell Management Consultants bietet Ihnen auf Grundlage des Facility Management Reports und den weitreichenden Kenntnissen im FM-Markt u.a. bei folgenden Fragestellungen kompetente Beratungsleistung:

Fragen auf Seiten der  
Asset Manager,  
Immobilienhalter und  
Property Manager

- ➔ Welcher Facility Manager ist aufgrund seiner Kompetenz, Fokussierung bzw. Aufstellung für die Betreuung meines Portfolios am besten geeignet?
- ➔ Welche Dienstleister am Markt kommen in Frage, wenn ich mit dem Gedanken spiele meine Facility Management Sparte auszulagern?
- ➔ Wie können wir die Zusammenarbeit und die Prozesse zwischen uns und unserem Dienstleister im beiderseitigen Interesse optimieren?

Fragen auf Seiten der  
Facility Manager

- ➔ Ziel unseres Hauses ist es, anorganisch zu wachsen. Welche Unternehmen stehen am Markt aktuell zum Verkauf?
- ➔ Ziel unseres Hauses ist es, unsere Kompetenz zu verbessern. Wo liegen unsere Defizite im Wettbewerbervergleich? (FMR Individualauswertung)
- ➔ Wie kann ich nachhaltig eine höhere Qualität im Unternehmen etablieren? Was sind die Stellschrauben der Qualitätssteigerung?

# Methodik

## Erhebungsform und Rücklauf

### Erhebungsform

- Die Befragung der **Kunden/ Property Manager** erfolgt in der Regel durch den Versand eines vorab mit den Marktteilnehmern abgestimmten Fragebogens.
- Die Unternehmenskennzahlen der **Facility Management Dienstleister** werden per Fragebogen erhoben.

### Rücklauf

- Im Rahmen der **Befragung auf Seiten der PM-Gesellschaften** forderten wir die Objektmanager von knapp 100 Unternehmen auf, sich an der Umfrage und der Bewertung der Facility Manager zu beteiligen.
- Insgesamt nahmen in diesem Jahr fast 130 Objektmanager/ Steuerer aus allen Teilen Deutschlands an der Befragung zur Kompetenz und Markenstärke der Facility Manager teil.
- Auf Seiten der **Facility Management Dienstleister** schickten 18 Unternehmen einen ausgefüllten Steckbrief zurück.

### Anmerkungen zur Bereitschaft der Marktteilnehmer

- Die Bereitschaft, sich an der Bewertung der Dienstleister zu beteiligen, war bei den Unternehmen am größten, die auch im letzten Jahr bereits an der Befragung teilgenommen haben bzw. bei den Auftraggebern, die die Arbeit unseres Hauses aus anderen Projekten kennen.
- Auf der Dienstleisterseite bestand auch in diesem Jahr das Angebot, das Unternehmen im Rahmen eines Steckbriefes im FM-Report zu präsentieren.



# Abgrenzung

## AM, PM und FM (3/ 3)

---

Asset  
Management

AM Report 2010-2023

Property  
Management

AM Report 2009-2023

Facility  
Management

FM Report 2013-2023

### Die einzelne Immobilie als Nutzobjekt

- Koordination von Fremdfirmen/ -leistungen
- Effizienter Einsatz von Ressourcen zur Verringerung der gebäudebedingten Kosten über den gesamten Lebenszyklus
- Wartung und Instandhaltung der kompletten technischen Infrastruktur der Immobilie
- Energie- und Flächenmanagement
- Infrastruktureller Bereich, wie Reinigungs- und Sicherheitsdienstleistungen, Empfangsdienst, Catering etc.
- Ansprechpartner für Mieter vor Ort
- Kostenverantwortung
- Dokumentation

# Inhaltsverzeichnis

---

A – Einleitung und Motivation zur Erstellung des Reports

**B – Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse**

C – Marktentwicklungen

D – Relevanz der Kompetenzfelder

E – Facility Management Ranking Markenstärke & Kompetenz

F – Dienstleister-Steckbriefe

G – Kurzvorstellung Bell Management Consultants

# Zusammenfassung (1/ 4)

## Anspruch und Differenzierung

---

### Unser Anspruch: Transparenz und Erkenntnisse schaffen!

- ➔ Transparenz:  
Schaffung von Transparenz zum Leistungsniveau im Markt und der Kompetenz der Dienstleister. Qualitative Ergänzung zu existierenden quantitativen Analysen.
- ➔ Erkenntnisse:  
Detaillierte Bewertungsergebnisse zur allgemeinen, technischen, infrastrukturellen und ökonomisch-unternehmerischen Kompetenz der Facility Manager bzw. zum Bekanntheitsgrad und Ruf.

### Unsere Differenzierung: Mehrwert für beide Seiten!

- ➔ Die Facility Management Rankings bilden die „Markenstärke“ und separat die „Kompetenz“ der FM-Unternehmen ab. Bisherige Analysen konzentrieren sich meist auf quantitative Daten über die Anbieter.
- ➔ Unser Mehrwert für die Dienstleister: Konfrontation mit der Sicht der Steuerer/ Kunden. Wo steht das Unternehmen im Vergleich zur Konkurrenz?
- ➔ Der Mehrwert für die Auftraggeber/ Steuerer: Qualitative Transparenz zur Anbieterseite und aggregierte Erfahrungswerte zu eigenen Facility Managern und den Dienstleistern anderer Auftraggeber.

# Zusammenfassung (2/ 4)

Ausschließlich Verschlechterungen der Kompetenzen zum Vorjahr, häufig schon seit Jahren

## Allgemeine Kompetenz

### Keine Verbesserungen zum Vorjahr

Fünf der sieben Teilkompetenzen der „Allgemeinen Kompetenz“ weisen keine Veränderung zum Vorjahr auf. Unter anderem weisen die Teilkompetenzen „Erreichbarkeit“ und „Reaktionsgeschwindigkeit“ eine leichte Verschlechterung zum Vorjahr auf. Mit einem Notendurchschnitt von **2,74** verschlechtert sich die Bewertung zur „Allgemeinen Kompetenz“ insgesamt leicht zum Vorjahr (2,72) und insgesamt das vierte Jahr hintereinander.

## Technische Kompetenz

### Kontinuität in fast allen Kompetenzfeldern

Die „Technische Kompetenz“ der Dienstleister hat mit einem Notendurchschnitt von **2,65** eine signifikante Verschlechterung zum Vorjahr (2,57) zu verzeichnen. Um jeweils 0,1 Notenpunkte verschlechterten sich etwa die Teilkompetenzen „Ausführung der Wartungen nach Vereinbarung und Gesetz“, „Qualität u. Fristeinhaltung der Leistungsdokumentation/ Reporting“, „Koordination und Steuerung von Fremdfirmen- und Leistungen“ und Energiemanagement- und Benchmarks“.

## Infrastrukturelle Kompetenz

### Kontinuität in den Kompetenzfeldern

Mit einem Notendurchschnitt von **2,65** verschlechterten sich die FM-Unternehmen auch im Bereich der „Infrastrukturellen Kompetenz“ im Vergleich zum Vorjahr (2,53) und insgesamt zum vierten Mal in Folge. In nur drei Kompetenzfeldern konnte das Ergebnis von 2022 überhaupt gehalten werden, jedoch verschlechterten sich u.a. die Kompetenzen „Qualität des Empfangsdienstes“ oder „Qualität und Fristeinhaltung der Leistungsdok./ Reporting“ um jeweils 0,1 Notenpunkte.

## Ökonomisch/ Unternehmerische Kompetenz

### Minimale Verschlechterung in den Kompetenzfeldern

Diese Kompetenz wurde mit einem Notendurchschnitt von **2,72** bewertet; eine Verschlechterung von 0,04 Notenpunkte zum Vorjahr (2,68). Vier der sieben Teilkompetenzen veränderten sich im Vorjahresvergleich nicht. Die Teilkompetenzen „Aufzeigen/ Durchführung von Kostenoptimierungspotenzialen“, „Motivation der Mitarbeiter“ und „Leistungsniveau im Vergleich zu anderen FM-DL (Qualität)“ verschlechterten sich im Vergleich zu 2022 leicht um 0,01 Notenpunkte.

# Inhaltsverzeichnis

---

A – Einleitung und Motivation zur Erstellung des Reports

B – Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

C – Marktentwicklungen

D – Relevanz der Kompetenzfelder

E – Facility Management Ranking Markenstärke & Kompetenz

F – Dienstleister-Steckbriefe

G – Kurzvorstellung Bell Management Consultants

# Die am häufigsten genannten Wettbewerber

WISAG erneut vor APLEONA und SPIE



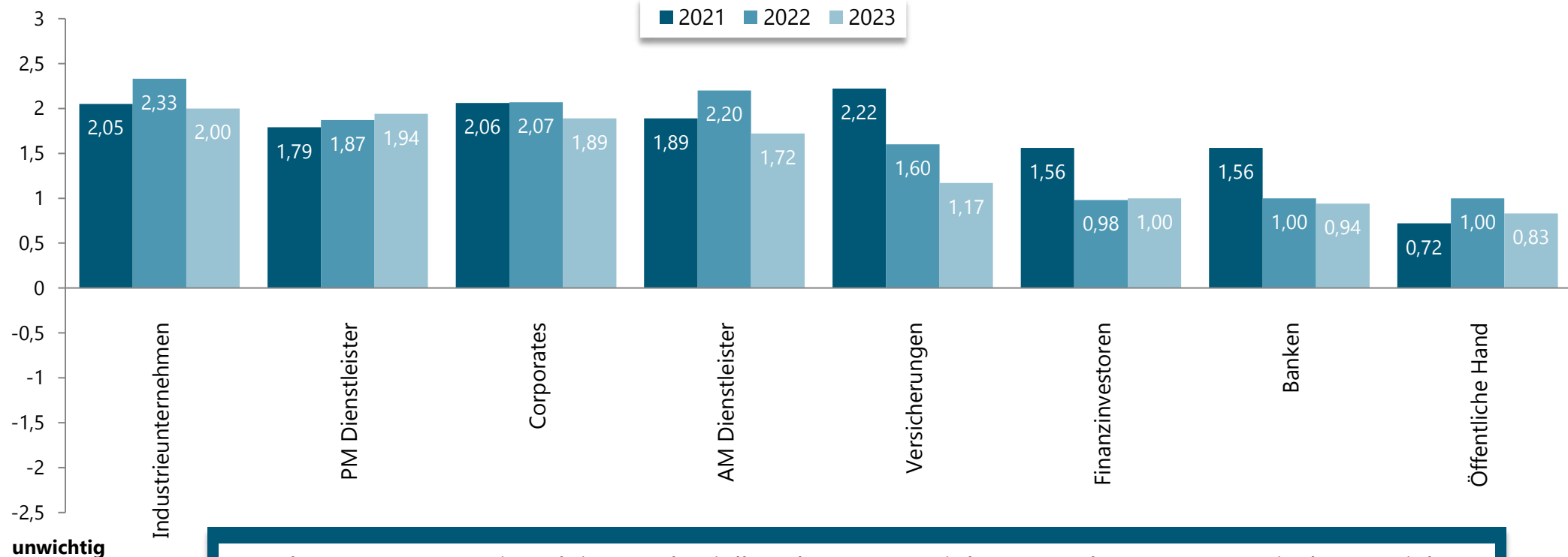
Mehrfachnennungen waren möglich

# Wichtigste Zielkundengruppe

Industrieunternehmen vor PM-Dienstleistern und Corporates!

Wer sind aus Sicht der Facility Manager die wichtigsten Zielkundengruppen?

sehr wichtig



Relevanz von AM Dienstleistern als Zielkundengruppe sinkt am stärksten (-0,48) seit dem Vorjahr, Versicherungen haben in den letzten 2 Jahren die Hälfte der Relevanz verloren.

# Leistungen über Nachunternehmen

Durchschnitt an durch Nachunternehmen erbrachte Leistungen steigt, aktuell auf 29%

## Anteil der erbrachten Leistung über Nachunternehmen der Facility Manager

Nennungen der teilnehmenden Facility Manager zur Umsatzverteilung auf beauftragte Nachunternehmen	
Unterer Wert	1% (1%)
Oberer Wert	80% (80%)
Durchschnitts-Wert	29% (25%)
Median	30% (10%)

Vorjahreswerte in Klammern

- 100% (Vorjahr: 100%) der Facility Management Dienstleister greifen auf das Angebot von spezialisierten externen Unternehmen zurück.
- Der diesjährige Spitzenwert für die Beauftragung von Nachunternehmen liegt mit 80% genauso hoch wie im Jahr 2022.
- Im Durchschnitt über alle Teilnehmer im FM-Report 2023 werden 29% der erbrachten Leistungen über Nachunternehmen erbracht (Vorjahr: 25%).



# Inhaltsverzeichnis

---

A – Einleitung und Motivation zur Erstellung des Reports

B – Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

C – Marktentwicklungen

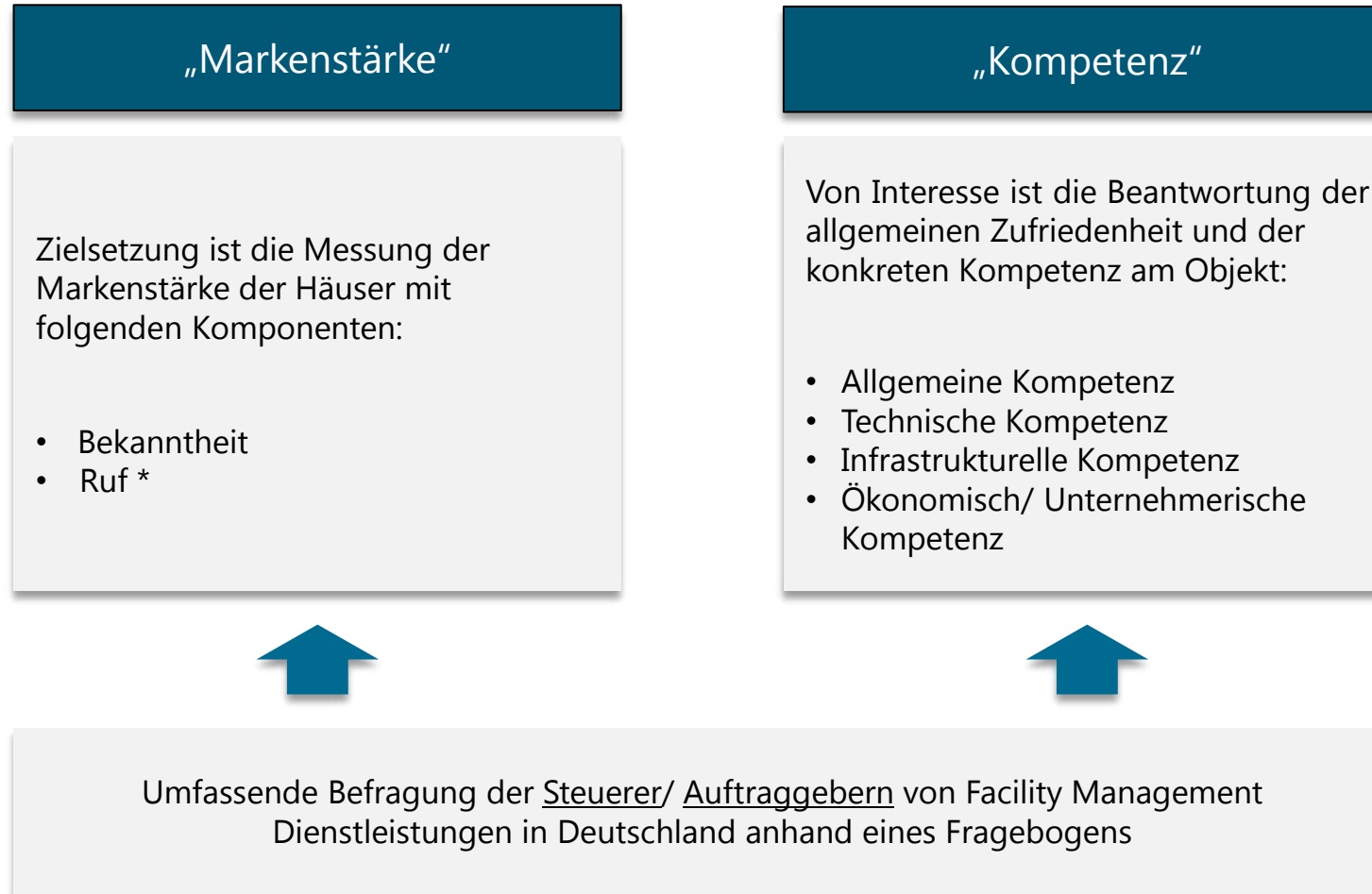
D – Relevanz der Kompetenzfelder

**E – Facility Management Ranking Markenstärke & Kompetenz**

F – Dienstleister-Steckbriefe

G – Kurzvorstellung Bell Management Consultants

# Bewertung der Facility Manager in zwei Rankings



\* In dieser Kategorie gibt es auch negative Ergebniswerte.

# Methodik

## Auszug der Fragebogeninhalte

### Auftraggeber Fragebogen

#### „Markenstärke“

##### Bekanntheit

- Ist Ihnen der (von uns vorgegebene) Facility Manager bekannt?

##### Ruf

- Ist der Ruf des genannten Facility Managers eher positiv oder negativ besetzt?

#### „Kompetenz“

##### Allgemeine Kompetenz

- Kundenorientierung
- Lösungskompetenz
- Termintreue & Fristeinhaltung
- Erreichbarkeit
- Reaktionsgeschwindigkeit
- ...

##### Infrastrukturelle Kompetenz

- Gebäudereinigung
- Sicherheitsdienst
- Empfangsdienst
- Qualität Leistungsdokumentation
- Umgang mit Nachhaltigkeit
- ...

##### Technische Kompetenz

- Qualität des Hausmeisters
- Ausführung der Wartungen
- Qualität Abwicklung der Instandhaltung
- Steuerung von Fremdfirmen
- ...

##### Ökonomisch/ unternehmerische Kompetenz

- Start-up Transition
- Budgeteinhaltung
- Aufzeigen von Kostenoptimierung
- Personalpolitik
- Motivation der Mitarbeiter
- ...

# Markenstärke

## Ranking

Markenstärke (Bekanntheit + Ruf)		
Pl.	Facility Manager	Score (max. 100)
1	APLEONA	45
2	WISAG	44
3	etna	34
4	SPIE	33
5	Goldbeck	32
6	ENGIE	31
	STRABAG	31
8	Caverion	27
9	Gegenbauer/ RGM	26
10	Dussmann	22

APLEONA und WISAG erreichen in den Wertungen aus Kundensicht Platz 1 und 2 und bestätigen die Einschätzung der direkten Konkurrenten nach dem größten Wettbewerber (s. Folie 19).

Facility Manager vertreiben kein Produkt im klassischen Sinne, sondern müssen mit ihrem Image überzeugen.

Daher ist ein Alleinstellungsmerkmal (Asset-Klassen-Fokus, herausragende Qualität, Spezialleistungen) ein zentraler Erfolgsfaktor.

Wie erfolgreich die einzelnen Unternehmen beim Aufbau ihres Markenimages sind, testen die Fragen nach der Markenstärke. Im Facility Management muss durch Qualität überzeugt werden. Wichtig ist, dass Kunden nicht nur den Namen weitersagen, sondern das Markenimage transportieren.

Zur Ermittlung der Markenstärke werden die Bekanntheit und der Ruf der Facility Manager herangezogen. Bekanntheit und Ruf können von allen Befragungsteilnehmern bewertet werden. Die Ermittlung erfolgt mit Hilfe einer gestützten Abfrage und bezieht sich nur auf das Jahr 2022.

# FM Report 2023 – Kompetenz Ranking – TOP 5

Gegenbauer/ RGM, GA-Tec und etna auf Platz 1!

Platz	Facility Manager (Umsatz > 750 Mio. €)	Score (max. 1.700)	Platz	Facility Manager (Umsatz 250 - 750 Mio. €)	Score (max. 1.700)	Platz	Facility Manager (Umsatz < 250 Mio. €)	Score (max. 1.700)
1	Gegenbauer/ RGM	1.245	1	GA-tec	1.321	1	etna	1.430
2	WISAG	1.191	2	Dussmann	1.319	2	ISD	1.283
3	SPIE	1.174	3	STRABAG	1.156	3	Caverion	1.186
4	APLEONA	1.149	4	Klüh	1.127	4	Service Concept	1.175
5	ENGIE	1.067	5	Sauter FM	1.089	5	GOLDBECK	1.164

# Inhaltsverzeichnis

---

A – Einleitung und Motivation zur Erstellung des Reports

B – Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

C – Marktentwicklungen

D – Relevanz der Kompetenzfelder

E – Facility Management Ranking Markenstärke & Kompetenz

**F – Dienstleister-Steckbriefe**

G – Kurzvorstellung Bell Management Consultants

# Bayern Facility Management GmbH



Allgemeine Eckdaten			
Kontakt			
Unternehmen	Bayern Facility Management GmbH		
Muttergesellschaft	Bayerische Landesbank		
Straße/ Nr.	Arnulfstraße 50		
PLZ	80335	Ort	München
Telefon	089/442330		
E-Mail	info@bayernfm.de		
Geschäftsführung/ Vorstand			
Stefan Kohlhepp			
Standorte			
Deutschland	2	Ausland	-
		Gesamt	2
Umsatz in Deutschland je FM-Modul in %			
Kaufmännisches FM	0,4	Technisches FM	71,0
Infrastrukturelles FM	26,0	Sonstige	2,6

Zahlen und Fakten 2022			
Eckdaten 2022 (Angaben für das FM-Geschäft in Deutschland)			
Umsatz	in €	52.382.000	
Mitarbeiter gesamt	in MAK	360	
davon im technischen FM	in MAK	230	
davon im kaufmännischen FM	in MAK	20	
davon im infrastrukturellen FM	in MAK	110	
Umsatz je Mitarbeiter	in €/ MAK	145.506	
Betreute Fläche	in m <sup>2</sup>	6.700.000	
davon im technischen FM	in m <sup>2</sup>	5.300.000	
davon im infrastrukturellen FM	in m <sup>2</sup>	1.800.000	
Umsatz in Deutschland je Asset Klasse in %			
Büro	65,0	Wohnen	1,0
Shopping-Center	-	Fachmarktzentrum	-
Handel (ohne Shopping-Center/ Fachmarktzentrum)			-
Logistik	2,0	Hotel	-
Industrie	28,0	Krankenhaus	1,0
Senioren und Pflegeheim			-
Sonstige			3,0

# Inhaltsverzeichnis

---

A – Einleitung und Motivation zur Erstellung des Reports

B – Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

C – Marktentwicklungen

D – Relevanz der Kompetenzfelder

E – Facility Management Ranking Markenstärke & Kompetenz

F – Dienstleister-Steckbriefe

G – Kurzvorstellung Bell Management Consultants



# Bell Management Consultants (BMC)

Einzigartiges Know-how als Basis für Beratungsmandate!



- **Unser Kerngeschäft:** Organisations- und M&A-Beratung für Banken, Immobilieninvestoren und -dienstleister
- **Unser Fundament:** Exklusives Know-how aus Benchmarking-Initiativen mit Branchenführern, Marktreports u. Kundenbefragung
- **Unsere Referenzen:** Kauf-/ Verkaufsmandate, Ausschreibungen und Reorganisationsprojekte auf Top-Ebene

# Bell Management Consultants (BMC)

## Unsere Leistungen

UNSERE LEISTUNGEN			
<h3>Management Beratung</h3> <p>Strategie-, Organisations- und Prozessberatung sowie die Durchführung von Ausschreibungsprojekten</p>	<h3>Mergers &amp; Acquisitions</h3> <p>Konzentration auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen</p>	<h3>Research &amp; Datenanalyse</h3> <p>Marktreports im Asset-, Property- und Facility Management sowie die Analyse von Mieter- und Mitarbeiterzufriedenheit</p>	<h3>Initiativen &amp; Konferenzen</h3> <p>Initiator und Treiber von Plattformen im Real Estate Management sowie im Digitalisierungs-Bereich</p>
IHR BENEFIT			
<p>Schlanker und unkonventioneller Beratungsansatz auf Basis nachweislich exzellenter Benchmarks und Marktzugänge</p>	<p>Direkte Zugänge zu den relevanten Unternehmen und Kenntnis der Geschäftsstrategien als Schlüssel erfolgreicher M&amp;A-Deals</p>	<p>Nachweislich exklusive Benchmarks und Unternehmensdaten als Entscheidungsgrundlage für das Top-Management</p>	<p>Formate auf Management-Ebene mit klarem inhaltlichem Fokus, hoher Teilnehmerbeständigkeit und begrenztem Zugang</p>

# Asset Management Report

Der AM Report erscheint 2023 in der 12. Auflage



# Property Management Report

Der PM Report erscheint 2023 in der 15. Auflage



2010 – 2023

# ESG Report

Der ESG Report erschien 2022 erstmals



# BAMBI PM-Leistungsverzeichnis (1/ 3)

## Überblick

Was im Asset- und Facility Management bereits Standard ist, gibt es seit September 2021 auch für das Property Management:

Einheitliche Marktstandards, die Transparenz zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer schaffen und gleichzeitig das Berufsbild schärfen. Im Rahmen von BAMBI (Circle of Real Estate) hat eine Initiative von Property Managern ein gemeinsames Leistungsverzeichnis für die Property-Management-Branche entwickelt. Um die Erwartungen der Auftraggeber abzubilden, wurden auch erfahrene Asset Manager von RICS Deutschland in das Projekt einbezogen.



**Inhalt**

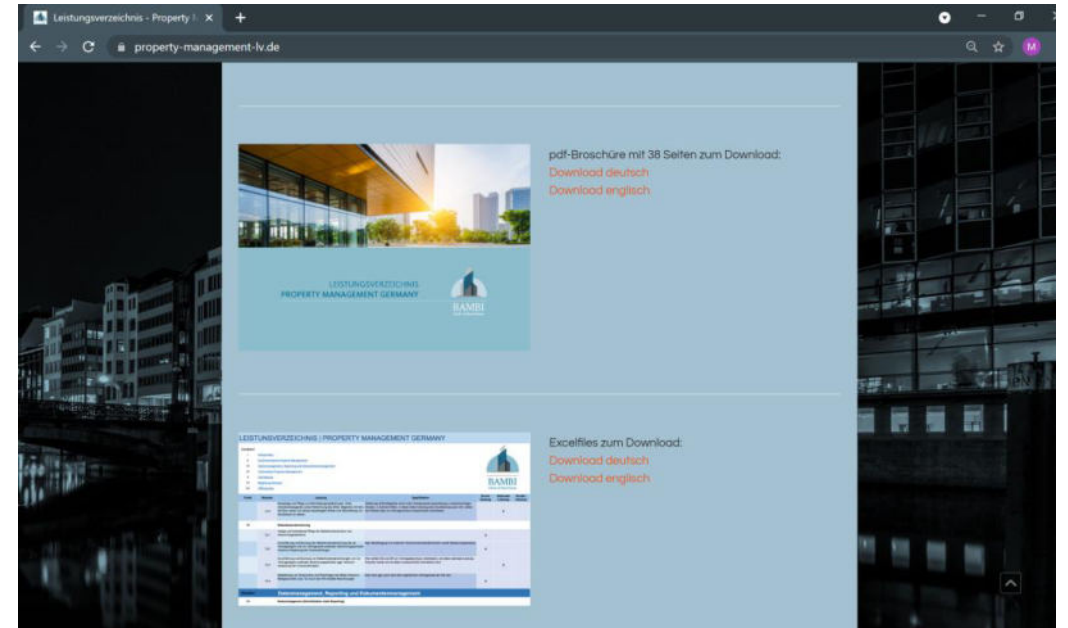
<b>A. Einführung</b>		
<b>B. Abgrenzung Mitarbeiter</b>		
<b>C. Leistungsmodule</b>		
I	Objekt-Info	Seite 18
II	Kaufmännisches Property Management	Seite 19
III	Immobilienvermittlung, Eigentümerversammlung	Seite 19
IV	Behandlung Property Management	Seite 20
V	Verwaltung	Seite 22
VI	Wartung/Werk	Seite 23
VII	Offboarding	Seite 24
VIII	EM: Identifizierung und Kommunikation	Seite 24



Modul	Leistungsleistung	Leistungsleistung	Leistungsleistung	Leistungsleistung	Leistungsleistung
I	Objekt-Info	1.1	1.1.1	1.1.1.1	1.1.1.1.1
		1.1	1.1.2	1.1.2.1	1.1.2.1.1
		1.1	1.1.3	1.1.3.1	1.1.3.1.1
		1.1	1.1.4	1.1.4.1	1.1.4.1.1
		1.1	1.1.5	1.1.5.1	1.1.5.1.1
		1.1	1.1.6	1.1.6.1	1.1.6.1.1
		1.1	1.1.7	1.1.7.1	1.1.7.1.1
		1.1	1.1.8	1.1.8.1	1.1.8.1.1
		1.1	1.1.9	1.1.9.1	1.1.9.1.1
		1.1	1.1.10	1.1.10.1	1.1.10.1.1
II	Kaufmännisches Property Management	2.1	2.1.1	2.1.1.1	2.1.1.1.1
		2.1	2.1.2	2.1.2.1	2.1.2.1.1
		2.1	2.1.3	2.1.3.1	2.1.3.1.1
		2.1	2.1.4	2.1.4.1	2.1.4.1.1
		2.1	2.1.5	2.1.5.1	2.1.5.1.1
		2.1	2.1.6	2.1.6.1	2.1.6.1.1
		2.1	2.1.7	2.1.7.1	2.1.7.1.1
		2.1	2.1.8	2.1.8.1	2.1.8.1.1
		2.1	2.1.9	2.1.9.1	2.1.9.1.1
		2.1	2.1.10	2.1.10.1	2.1.10.1.1

# BAMBI PM-Leistungsverzeichnis (2/ 3)

Link zur Webseite



<https://www.property-management-lv.de/>

# BAMBI PM-Leistungsverzeichnis (3/ 3)

## Feedback aus der Lehre

*Prof. Dr. Just: „Ich finde dieses Verzeichnis sehr gelungen. Es ist gerade durch die modulare Konzeption sehr übersichtlich. Auch die Einteilung in die Grundleistungen, optionale Leistungen bis zu Sonderleistungen erleichtert die Orientierung und macht Angebote schneller vergleichbar. Ein Standard lebt natürlich von der Nutzung. Dies ist dem LVPM zu gönnen. Denn nur durch Nutzung lassen sich Weiterentwicklungen darstellen. Gerade das letzte Modul zu ESG zeigt freilich, dass der Standard hier wirklich den aktuellen Stand des Marktes spiegelt.“*



*Prof. Dr. Pfnür: „Das vom Bambi Circle vorgelegte Leistungsbild für das Property Management ist ein wichtiger Schritt zur Standardisierung des Sourcingprozesses von Property Management Dienstleistungen. Durch die steigende Transparenz im Vergabeprozess wird die Immobilienwirtschaft ein wichtiges Stück weit transparenter und professioneller. Nicht zuletzt werden auch die Immobiliensoftwarehersteller profitieren. Gerade diese Gruppe der immobilienwirtschaftlichen Akteure ist auf standardisierte Prozesse und Produkte bei Immobiliendienstleistungen angewiesen.“*

*Prof. Dr. Glatte: „Das vorliegende LV Property Management schließt endlich eine Lücke, die es für Asset und Corporate Real Estate Managern einerseits, aber auch für die PM-Dienstleister auf der anderen Seite bisher gab. Hervorzuheben ist insbesondere der Transparenzgewinn wie auch das Setzen eines „Benchmarks“, an dem dann im Rahmen der individuellen Gegebenheiten und des Verhandlungsgeschicks der Vertragsparteien schier noch zu genüge variiert werden wird.“*

**IRE|BS Immobilienakademie**  
International Real Estate Business School  
Universität Regensburg

 **HOCHSCHULE  
FRESENIUS**  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



# Tenant Risk Monitor (1/ 2)

Seit über 10 Jahren mit den wesentlichen Immobilienhaltern der Branche!



\* teilweise noch in Gesprächen

# Tenant Risk Monitor (2/ 2)

## Fokus auf Mieterbedarf und Mieterbindung



### Mietermanagement 2.0 (Kern-Treiber: Mobile Office und Zinswende)

- 1 Den Mieterbedarf deutlich besser verstehen**
  - Haben sich **Ansprüche** verändert?
  - Sind zusätzliche **Services** erforderlich?
  - Welche **digitalen Tools** sind erforderlich?
  - **KYC-Prozess** sinnvoller umsetzen!
  - Wie **resilient** ist das Geschäftsmodell des Mieters?
  - **Prognosemodelle** ableiten!
  - ...
- 2 Den Mieter zufrieden stellen und binden**
  - Welche **Leistungen** entscheiden über den Verbleib?
  - Wie wird unsere **Leistung** im PM und FM bewertet?
  - **Aktiven Dialog** mit dem Mieter pflegen!
  - Den Mieter gezielt **binden!**
  - Den **Mietermix** analysieren und justieren
  - ...

# ECORE – ESG Circle of Real Estate (1/ 3)

Der Branchenstandard für ESG-Konformität in Immobilienportfolios



Das ECORE Online-Tool ist intuitiv bedienbar. Neben dem Scoring bietet es auch die Möglichkeit zur Steuerung- und zum Benchmarking der Assets und/oder Portfolios.

Das Online-Tool ist im **Bestand** für folgende Assetklassen verfügbar:

- Büro
- Hotel
- Logistik
- Handel (high street, Nahversorger, Fachmarktzentren, Einkaufszentren)
- Wohnen
- Pflege- und Sozialimmobilien

Das Online-Tool ist für **Projektentwicklungen** für folgende Assetklassen verfügbar:

- Büro
- Hotel
- Logistik
- Handel (high street)

# ECORE – ESG Circle of Real Estate (2/ 3)

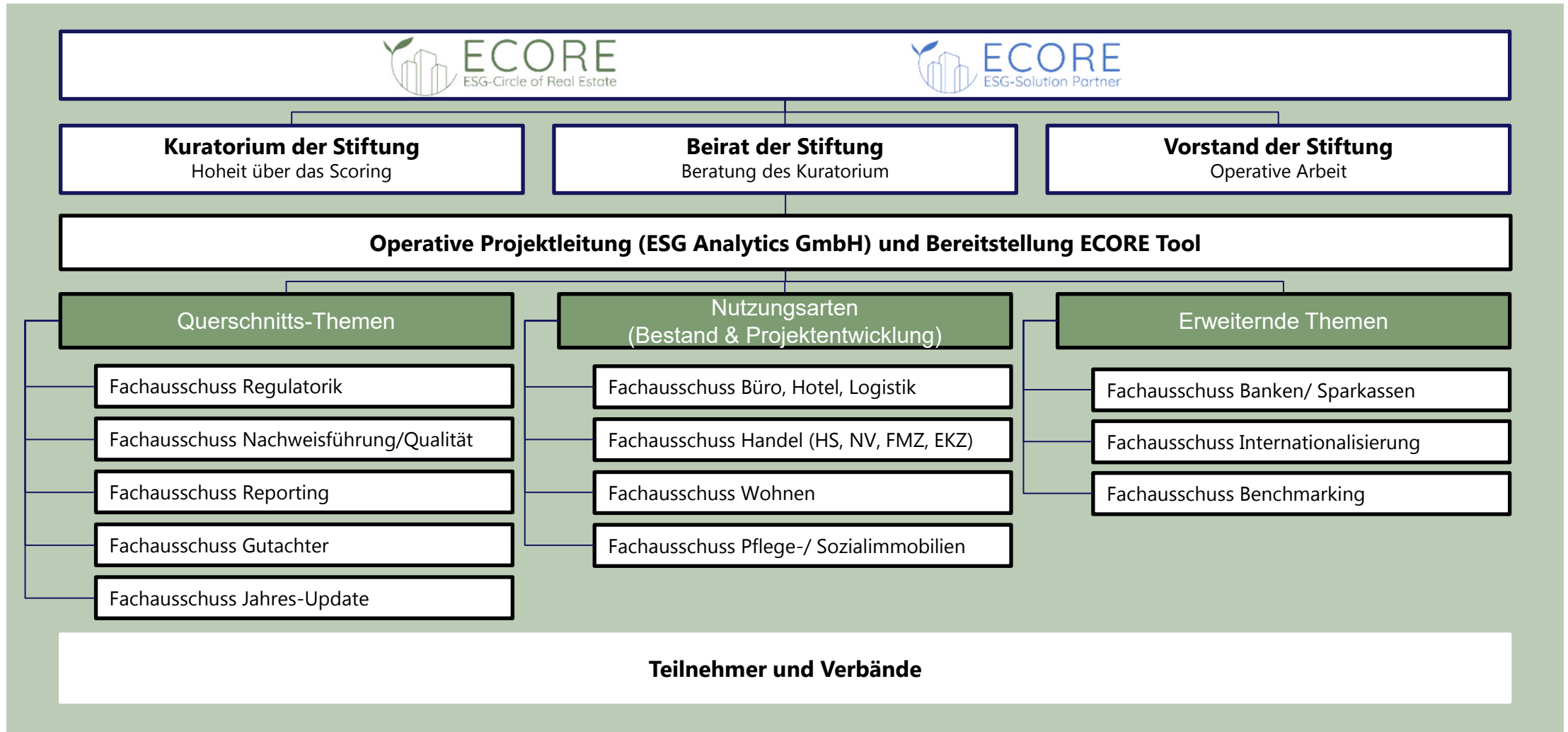
## Übersicht der Teilnehmer



Asset Partner	Finance Partner
          	 
        	 
           	 
            	 
         	 
        	 
        	
        	
        	
       	
         	
          	
            	
          	

# ECORE – ESG Circle of Real Estate (3/ 3)

Ihre Teilnahme-Möglichkeiten zum Know-how Austausch



# BMC Kompetenz-Team (1/ 3)



**Dr. Markus G. Bell**

*Founder und Geschäftsführer*

- Bankkaufmann
- Diplom-Kaufmann
- Kreissparkasse Köln/ WestLB
- Droege & Comp., Mgmt.-Beratung

## Verantwortungsbereiche

- Prozessoptimierungen und Reorganisation
- M&A-Mandate
- Ausschreibungen/ Outsourcing



**Thomas Wenzel**

*Geschäftsführer*

- Kaufmann (Grundst.-/Whg.-wirtschaft)
- Dipl.- Betriebswirt (Bau und Immobilien)
- Aberdeen (Bereich Market-Research)
- Metro (Bereich Asset Management)

## Verantwortungsbereiche

- Prozessoptimierungen und Reorganisation
- Digitalisierung und Innovation
- Mieterzufriedenheitsanalysen (Steuerung)
- Property Management Report (Steuerung)



**Sabrina Eckstein**

*Chief Technical Officer (CTO)*

- Master of Science (Wirtschaftswissenschaften)

## Verantwortungsbereiche

- Techn. Projektleitung ECORE ESG Circle of Real Estate
- BMC Markt-Reports (AM, PM, FM, ESG)
- Mieterzufriedenheitsanalysen/ Benchmarking
- Mitarbeiterbefragungen

# BMC Kompetenz-Team (2/ 3)



**Simon Schneider**

*Senior Projektmanager Research*

- Bachelor of Science (Wirtschaftswissenschaften)

## Verantwortungsbereiche

- BMC Markt-Reports (Asset Management, Property Management, Facility Management, ESG, PropTechs)
- Markt-Kennzahlen und Benchmarks



**Charlotte von Dürckheim**

*Office Management*

*Assistenz Dr. Markus G. Bell*

- Diplom Betriebswirtin
- Single Family Office Dr. Thomas Bscher
- Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Cie. & Co. KGaA

## Verantwortungsbereiche

- Büroleitung
- Human Resource Management
- Rechnungswesen
- ESG-Events

# BMC Kompetenz-Team (3/ 3)



**Rahel Willhardt**  
*Head of Marketing*

- STRABAG Real Estate Bereich Presse + Marketing
- Fachjournalistin für Immobilie, Architektur Marketing
- Diplom-Soziologin

## Verantwortungsbereiche

- Markenaufbau & Markenführung
- Content-Management
- Presse- & Öffentlichkeitsarbeit
- Produktvermarktung



**Victor Münscher**  
*Jr. Projektmanager*

- Master of Arts (Strategic and International Mgmt.)

## Verantwortungsbereiche

- operative Mitwirkung bei ECORE ESG Circle of Real Estate
- Unterstützung Veranstaltung/Akquise



# Disclaimer

- (1) Die Vervielfältigung zum weiteren Verkauf ist strengstens untersagt. Gleichfalls das Weiterversenden durch E-Mail oder andere elektronische Medien außerhalb des Kundenunternehmens.
- (2) Die Verwendung der Inhalte aus diesem Report für Werbezwecke, beispielsweise für E-Mail-Signaturen oder die Homepage-Präsenz ist kostenpflichtig und mit Bell Management Consultants vorher abzustimmen.
- (3) Durch den Kauf dieses elektronischen Reports willigt der Käufer in die allgemeinen Geschäftsbedingungen ein. Diese Bekanntgabe ist nach deutschem und internationalem Veröffentlichungsrecht und -abkommen geschützt. Wenn es im Verkaufsvertrag nicht anders geregelt ist, ist das Produkt urheberrechtlich durch die Bell Management Consultants geschützt.
- (4) Dieses Dokument darf ohne Einwilligung des Autors und Herausgebers außerhalb des Kundenunternehmens weder dupliziert, in anderen Datenbanksystemen oder privaten Rechnersystemen gespeichert, noch an weitere Personen weitergeleitet werden.
- (5) Alle Informationen dieses Dokuments entsprechen der Aktualität des Veröffentlichungsdatums. Alle Berichte, Auskünfte und Informationen dieses Dokuments entstammen aus Quellen, die aus Sicht von Bell Management Consultants verlässlich erscheinen.
- (6) Die Richtigkeit dieser Quellen wird vom Herausgeber jedoch nicht garantiert. Enthaltene Meinungen reflektieren eine angemessene Beurteilung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.
- (7) Wir verarbeiten personenbezogene Daten zur Abwicklung unserer Geschäftstätigkeit sowie Marketing. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.bell-consultants.com>.

# Schlusswort & Ausblick

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Bericht einen vertiefenden Einblick in den Facility Management Markt in Deutschland gegeben und Sie als Interessent für die nächste Version 2024 gewonnen zu haben.

Unser Anspruch ist es, die Qualität und Aussagekraft des Berichtes permanent zu verbessern.

Zum Beispiel durch:

- Erweiterung der Datenbank um neue/ weitere Facility Manager
- Weitere Vervollständigung bisher fehlender Unternehmensangaben

Falls Sie Anregungen für Verbesserungen haben oder Ihre Unternehmensangaben mit einbringen wollen, können Sie uns jederzeit ansprechen. Gern sind wir auch an unabhängigen Meinungen oder Gedanken interessiert.

# Kontakt Daten

für Rückfragen

Geschäftsführer Dr. Markus G. Bell und Thomas Wenzel  
Von-Werth-Straße 15 · D - 50670 Köln

Phone 0049 221 / 69 04 80 93

thomas.wenzel@bell-consultants.com  
simon.schneider@bell-consultants.com

[www.bell-consultants.com](http://www.bell-consultants.com)