
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 33/2013 vom 22. August 2013
www.immobilien-zeitung.de

PROPERTY MANAGEMENT REPORT 2013

Die starken Spezialisten

Nach Geschäftszahlen wie Umsatz, betreute Fläche, Mitarbeiterzahl usw. rangieren die Sparten oder Töchter der Konzerne Bilfinger, Hochtief und Strabag mit Abstand ganz oben im Ranking der Property-Manager. Beim Blick auf einzelne Asset-Klassen ändert sich das Bild schlagartig: Spezialisten wie JLL, Estama, IC, DTZ, alt + kelber oder Treureal stoßen nach vorn. Werden zudem Markenstärke, Kompetenz und Kundenzufriedenheit berücksichtigt, tauchen auf den Spitzenplätzen weitere Namen auf: HIH, BNPPRE, MultiSec, mfi oder Hermes. Die Leistungen dieses bunten Haufens werden von den Auftraggebern mit der Gesamtnote 2,6 bewertet.

Hinter der zum Vorjahr unveränderten Note 2,6 verbergen sich Unterschiede und Auffälligkeiten. Der von Bell Management Consultants (BMC) erarbeitete Property Management Report 2013 – dessen Ergebnisse werden hier erstmals vorgestellt – geht weit ins Detail, egal ob es um Leistungen in verschiedenen Asset-Klassen oder um den Kompetenz- und Qualitätsnachweis auf einzelnen Feldern geht. (Siehe die Tabellen auf Seite 11: „Bilfinger führt die Elefantenriege an“ und „Spezialisten laufen Branchenriesen den Rang ab“.) Für den Report lieferten 46 PM-Dienstleister und deren Auftraggeber (105 Asset-Manager) Daten und Bewertungen ab.

Die nach Umsatzvolumen führenden PM-Dienstleister Bilfinger Real Estate (ehemals EPM; > 90 Mio. Euro), Strabag PFS (57,8 Mio. Euro) und Hochtief PM (35 Mio. Euro) sind – kaum verwunderlich – auch die drei bekanntesten PM-Adressen, wobei sich in dieser Hinsicht die obige Rangfolge dreht.

Ins Auge fällt beim genauen Blick auf die drei Umsatzriesen, dass Strabag PFS wegen fehlender spezifizierter Angaben in keiner der auf die fünf Asset-Klassen bezogenen Umsatz-Ranglisten zu finden ist. Demgegenüber können sich Bilfinger RE und Hochtief PM in einzelnen Asset-Klassen ganz vorn behaupten. Beide tun dies z.B. auf Büroflächen, wo Jones Lang LaSalle (JLL) auf dem dritten Platz folgt. JLL führt seinerseits das Ranking im Einzelhandel (Kategorie „ohne Shoppingcenter und FMZ“) an, wirft dabei aber das gesamte (!) Einzelhandelsgeschäft in die Waagschale; anders die nächstplatzierten Estama und IC Property Management. Bei den Centern und Fachmarktzentren liegt Bilfinger RE vorn, gefolgt von DTZ und IC. Beim Wohnen stellen gleich drei Spezialisten das Führungstrio in Sachen Umsatz: alt + kelber, Treureal und Prelios. Im Bereich Logistik liegen Bilfinger (inklusive CSG-Beteiligung, ehemals Post Real Estate) und Hochtief weit vorn.

Nicht jeder Riese stimmt seine Kunden zufrieden. In den nach Asset-Klassen differenzierten „finalen Ergebnis-Ranglisten“ sind zwar hier und da Hochtief und Strabag, nicht aber Bilfinger unter den Top 3 platziert. HIH, Becken, BNPPRE und JLL geben im Bürosektor den Ton an, MultiSec, mfi und ECE tun dies in den Einkaufszentren. Drei andere Spezialisten – Hermes, alt + kelber sowie Bayerische Hausbau – liegen beim Wohnen vorn. Die finalen Rangplätze basieren auf der Bewertung unterschiedlicher Faktoren. Diese reichen vom Bekanntheitsgrad und Ruf des Unternehmens über die Erfüllung bis hin zu (nochmals stark differenzierten) Feldern so genannter allgemeiner sowie kaufmännischer und technischer Kompetenz. Der Report bietet dazu eine Fülle von Einzelauswertungen.

Der „gute Ruf“ ist nicht nur unternehmensindividuell, sondern auch bezogen auf die Asset-Klassen verschieden. Will heißen: Centermanager genießen „generell“ einen etwas besseren Ruf als Büromanager. Am bekanntesten sind auf ihrem Terrain dagegen Logistik-PM-Anbieter, denen aber auch die niedrigsten Kompetenzwerte zugeordnet werden. Wohn-Spezialisten sind vergleichsweise wenig bekannt und haben nicht den besten Ruf. Mit großem Abstand erfüllen Property-Manager in Einkaufs- und Fachmarktzentren am ehesten die Erwartungen ihrer Auftraggeber; hier liegen auf der anderen Seite „Logistiker“ sogar im Minusbereich. Bei der allgemeinen Kompetenz führen wieder die Center- und Büro-Experten die Riege an.

Kompetenz und Leistung

Dort, wo eine durchschnittliche Gesamtnote – sozusagen über alle Schüler, Klassen und Schulfächer hinweg – vergeben wird, bleibt das Meiste im Dunkeln. Schauen wir genauer hin, zeigt sich, dass die Durchschnittsnote 2,6 bei der „allgemeinen Kompetenz“ auf acht Einzeldurchschnittswerten (für acht Kompetenzfelder) beruht, die wiederum zwischen 2,4 und 2,8 liegen. D.h. kein Kompetenzfeld wird von den PM-Dienstleistern „generell“ schlecht bedient und vermiest das Ergebnis. (Bei Unternehmen kann dies durchaus sein; die Noten 5 oder 6 werden in 4% bis 10% der Fälle vergeben.) Die mit 2,8 bewerteten Felder sind Lösungskompetenz/Verbesserungsmanagement und Information/Datenqualität.

Die kaufmännische und technische Kompetenz (mit sieben Einzelkompetenzfeldern) wird geringfügig schlechter bewertet (2,63), wobei hier das Spektrum der Durchschnittsnoten von 2,4 bis 3,0 (Überprüfung auf Ertrags- und Kostenoptimierungspotenziale) reicht. Auf diesem Feld werden an 11% der beauftragten PM-Lieferanten Fünfen und Sechsen vergeben.

Nicht zum ersten Mal stellt sich heraus, dass kleinere Dienstleister (Umsatz < 6 Mio. Euro) die Kundenerwartungen eher erfüllen als die großen Anbieter. Auch in Sachen allgemeine Kompetenz liegen sie vorn, bei der technischen und kaufmännischen liegen die Unternehmen aus der mittleren Größengruppe (6 Mio. bis 20 Mio. Euro Umsatz) einen Wertungspunkt vor den Kleinen.

Im Schnitt würden 69% der Auftraggeber ihren Dienstleister weiterempfehlen. Ist es ein „kleiner PM-Anbieter“, geschieht dies öfter (83%). Hier schneidet die mittlere Größenklasse am schlechtesten ab (64%).

Über alle Asset-Klassen hinweg wird das Preisniveau aus Sicht der Auftraggeber als in der Regel „marktkonform“ (60% bis 74%) angesehen. Von „hochpreisig“ wird überdurchschnittlich oft im Sektor Shoppingcenter/FMZ (25%) gesprochen, dagegen von „preisattraktiv“ in ähnlich hohem Umfang im Logistikbereich (22%).

Ein breites Umsatzspektrum

Die im Report berücksichtigten 46 Unternehmen repräsentieren ein Umsatzvolumen von zusammen 493 Mio. Euro. Dabei reicht das Spektrum vom Tabellenführer Bilfinger (> 90 Mio. Euro) bis zum Schlusslicht SKIM mit 682.000 Euro.

Überhaupt erwirtschaftet nur ein Dutzend Property-Manager mehr als 10 Mio. Euro. Auf dem zwölften Rang findet sich BNPPRE mit 12,9 Mio. Euro, zu denen 2013 durch die Übernahme von Imoplan (bislang Rang 15) bei unverändertem Geschäft 8,2 Mio. Euro dazukommen würden. Mit 4,7 Mio. Euro führt Cushmann & Wakefield auf Rang 27 die nächst folgende Größenklasse (< 5 Mio. Euro) an. Weniger als 1 Mio. Euro stehen in den Büchern der drei Letztplatzierten Hansa, BEB und SKIM.

Welche Geschäftsmodelle verfolgen die Dienstleister? Unter den Property-Managern bleibt die Meinung, am Markt werde sich das Spezialisten-Modell (Einzeldienstleister AM, PM, FM) durchsetzen, eine Minderheitsposition (33%). Das Alternativmodell (zwei oder drei der Managementdisziplinen FM, PM, AM unter einem Dach) halten zwei Drittel der Befragten für zukunftsträchtig. Dabei wird von jedem Zweiten (51%) die Kombination AM/PM favorisiert. Auf der Auftraggeberseite, unter den Asset-Managern, findet diese Kombi 44% Zustimmung.

Auch was das Spektrum der von ihnen betreuten Asset-Klassen betrifft, neigen die meisten Property-Manager zur Vielfalt. 16% betreuen alle Segmente (Büro, Wohnen, Handel, Logistik, Hotel). Deutlich mehr als die Hälfte (63%) betreut gemischte Portfolios mit vier und mehr Klassen. (ae)

Info: www.bell-consultants.com

Umsatzranking der PM-Dienstleister: Bilfinger RE führt die Elefantenriege an

Platz	Umsatz* insges. (in Mio. Euro)	Umsatz* nach Asset-Klasse (in Mio. Euro)			
		Büro	Handel (EKZ/FMZ)	Wohnen	Logistik
1	Bilfinger (> 90,0)	Bilfinger (50,0)	Bilfinger (15,0)	alt + kelber (18,0)	CSG (18,0)
2	Strabag (57,8)	Hochtief (21,0)	DTZ (5,0)	Treureal (11,9)	Bilfinger (3,6)
3	Hochtief (35,0)	JLL (9,0)	IC (4,5)	Prelios (10,4)	Hochtief (3,5)
4	CSG (29,1)	BIM (7,1)	Heico (3,2)	Patrizia (7,2)	BNPPRE (1,9)
5	alt + kelber (20,0)	Treureal (6,8)	RME (2,5)	Hermes (6,8)	JLL (1,8)

* 2012 (gerundet)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Unternehmensangaben, Bell Management Consultants

Bewertung der PM-Dienstleister nach Asset-Klassen: Spezialisten laufen Branchenriesen den Rang ab

Platz	Asset-Klasse				
	Büro* (< 18 Mio. Euro)	Büro* (>18 Mio. Euro)	Handel (EKZ/FMZ)	Wohnen	Logistik
Property-Manager (Score**)					
1	HIH (850)	Hochtief (688)	MultiSec (827)	Hermes (735)	Hochtief (701)
2	BNPPRE (762)	Strabag (659)	mfi (802)	alt + kelber (692)	Strabag (665)
3	Becken (740)	JLL (657)	ECE (755)	Bay. Hausbau (735)	JLL (555)
4	GGM (738)	Bilfinger (628)	Bilfinger (626)	Gestrim (631)	CSG (447)
5	Ellwanger & Geiger (727)	Treureal (502)	–	Treureal (492)	–

* Umsatz PM-Dienstleister **max. 1.000 Punkte

© Immobilien Zeitung; Quelle: Bell Management Consultants