

OFFICE GROUP MAGAZIN



VERMIETUNGS-SUPPORT FÜNF PHASEN ZUR ERFOLGREICHEN VERMIETUNG

DESINFIZIERENDES LICHT FERN-UV-C-LICHT/VIOLETTES LICHT STATT CHEMIE

EURAMCO ERFOLGREICHE IMMOBILIEN-PERFORMANCE DURCH RICHTIGE BETREUUNG

THEMEN

ANDERS GEDACHT, ANDERS GEMACHT

Besondere Zeiten erfordern neue Ideen rund um das Office und das Wohlbefinden der Mitarbeiter // Seite 22

ERFOLGSFAKTOR ASSET-MANAGEMENT IMMOBILIEN BRAUCHEN KOMPETENTE BETREUUNG, WENN SIE PERFORMEN SOLLEN.

Mit EUR.AMCO konservativ und strategisch zur erfolgreichen Immobilieninvestition // Seite 4

VERMIETUNGS-SUPPORT ALLES AUS EINER HAND FÜR EIGENTUMER UND VERMIETER IN FÜNF PHASEN.

Der virtuelle Showroom vereinfacht die Zusammenarbeit und den Vermietungsprozess mit dem Mietinteressenten // Seite 8

DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT MIT DEM PARTNER FRAUNHOFER INSTITUT UND OFFICE21

Neueste Erkenntnisse von Arbeitstechnologien, Arbeitswirtschaft sowie Büro- und Wissensarbeit // Seite 12

RETAIL-CHECK NEUE STRATEGIEN IN AUSBAU UND VERMIETUNG.

Mit dem Retail-Check auf der sicheren Seite // Seite 20

DER CHECKER INTERVIEW MIT ANDREAS BEBENDORF

Vertrieb und Produktentwicklung bei der Office Group in neuer Hand // Seite 18

DESINFIZIERENDES LICHT GERADE IN DER HEUTIGEN ZEIT HAT DAS THEMA DESINFIZIATION HÖCHSTE PRIORITÄT.

Auch Licht kann desinfizierend wirken und ist vor allem völlig unbedenklich für den Menschen // Seite 14

EDITORIAL

Liebe Leser,

neue Herausforderungen, neue Chancen.

Sieher ist nur – alles wird anders. Somit hat jede Krise auch ihre Chancen. Die Bauwirtschaft war einer der wenigen Profiteure in der Corona-Krise, trotzdem wird die Zukunft völlig neue Anforderungen speziell für Bürogebäude und deren Räumlichkeiten bringen. Social Distancing, Videokonferenzen und Homeoffice sind dabei nur drei Dinge die, aus der Corona-Not geboren, in die Normalität übergehen werden. Ist die Infrastruktur der Büros und die der Mitarbeiter für die Zukunft ausgerichtet? Wie muss man auf die neuen Gegebenheiten reagieren? – Wir tauschen uns hierfür z.B. mit Partnern wie dem Fraunhofer Institut und deren Forschungsprojekt Office 21 aus, das sich all diesen Themen annimmt. Diese Erkenntnisse können wir dann auch unseren Kunden zugänglich machen. Ebenso haben wir mit dem Büro-Check und dem Retail-Check neue Tools erarbeitet, um genau diesen Entwicklungen Rechnung zu tragen und Ihre Gewerbetätigen auf Zukunftsfähigkeit zu prüfen. Auch die Industrie hat sich schnell darauf eingestellt: neue Produktideen, neue Office-Architektur – Themen, die wir in diesem Heft für Sie ansprechen wollen.

Wir wünschen Ihnen informative Einsicht, viel Zuversicht und vor allem eine erfolgreiche Aussicht.

Ihr

Markus Menzinger





Asset Management

ERFOLGSFAKTOR ASSET-MANAGEMENT

**IMMOBILIEN BRAUCHEN KOMPETENTE BETREUUNG, WENN SIE
PERFORMEN SOLLEN**

Mit dem Ausbruch von Covid 19 wird es unruhig am Immobilienmarkt, eine neue Phase beginnt. Unso wichtiger ist es jetzt, auf langjährige Erfahrung sowie eine schnelle und kompetente Handlungsfähigkeit zu setzen, die eine hohe Flexibilität aller beteiligten Partner voraussetzt. Einer dieser Partner für den Asset Manager EURAMCO ist seit Jahren die Office Group. Konservatives und strategisches Handeln stehen nach 2008/9 wieder im Fokus für erfolgreiche Immobilieninvestitionen.



Die Immobilienpreise in Deutschlands Metropolen kamen jahrelang nur eine Richtung: aufwärts. Doch bereits 2019 hat sich eine Bodenbildung angedeutet. Eine Umfrage der Universal-Investment ergab, dass institutionelle Immobilienanleger deutsche Immobilien zunehmend für überteuert halten. Mit dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie 2020 und den daraus folgenden Maßnahmen zur Bekämpfung der Seuche ist am Immobilienmarkt eine neue Phase eingetreten. Die konkreten Auswirkungen auf die einzelnen Segmente kommen zwar aktuell noch nicht verlässlich eingeschätzt werden, aber die Wahrscheinlichkeit, dass es auch auf dem Immobilienmarkt zu Verwerfungen kommt, hat deutlich zugenommen. Ein Beispiel dafür ist die Diskussion über Homeoffice-Aktivitäten. In Markphasen voller erwarteter Korrekturen können Immobilieninvestoren nicht mehr mit quasi automatischen Wertsteigerungen kalkulieren, sondern müssen aktives Asset-Management betreiben. Zu einem erfolgreichen Asset Management gehört die Erfüllung essenzieller Aufgaben rund um die Immobilie – vom strategischen über das operative Management bis hin zum Objektivmanagement. Und das alles idealerweise ohne Keimbungsverluste oder Interessenkonflikte. Je unruhiger die Märkte, desto wichtiger ist schnelle und kompetente Handlungsfähigkeit, die eine hohe Flexibilität aller beteiligten Partner voraussetzt. Schon seit Jahren ist die Office Group solch ein Partner für EURAMCO. Innovative Raumkonzepte werden von der Planung bis zur erfolgreichen Umsetzung angeboten – ein starker Beitrag zur Mieterbindung und damit auch zum Wertehalt der Immobilie.

OPTIMALE INVESTITIONSTRATEGIE

Ein langfristige und konservativ motiviertes Engagement, das auf einen dauerhaft stabilen Cashflow zielt, erfordert strategisches Handeln auf mehreren Ebenen, damit über den gesamten Anlagehorizont hinweg ein positives Ergebnis resultiert. Denn eine vermietete Immobilie, egal ob Büro- oder Wohngebäude, ist kein quasi-festverzinsliches Wertpapier, sondern ihr Wert und ihr Ertragspotenzial sind von jeweiligen Markt abhängig. Ein traditioneller, passiver „Buy-and-Hold“-Ansatz wird volatilen Märkten nicht mehr gerecht. Vielmehr muss der Immobilieninvestor strategisch agieren und über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie bzw. über seine Anlagedauer hinweg die Investition kontinuierlich und aktiv managen. Denn eine langfristige Immobilieninvestition generiert positive Performance in der Regel nicht durch Handelsgewinne oder eine wesentliche Wertsteigerung, sondern unspektakulär durch laufende Erträge aus der Bewirtschaftung der Immobilie. Diese entstehen nicht von selbst, im Gegenteil: Das Management der Immobilie, die Arbeit mit und am Objekt, die Auswahl und Bindung der Mieter sind wesentliche Erfolgsfaktoren einer Immobilieninvestition.

MIT DEN MIETERN, NICHT DAGEGEN

Die konstruktive Zusammenarbeit mit bestehenden und potenziellen Mietern ist zentrale Aufgabe des operativen Asset-Managements. Der Asset-Manager ist Ansprechpartner für die Mieter und verantwortet Mietvertragsverhandlungen und -abschlüsse sowie die Akquisition neuer Mieter. Zwar erfolgen Großvermietungen regelmäßig über Makler, doch auch diese

Dienstleister müssen kompetent begleitet werden. Kleinflächige Vermietungen führt der Asset-Manager meist selbstständig durch. Diese Managementaufgabe setzt bereits vor der Kaufentscheidung an: Die Investmentstrategie hat Standortauswahl, Rendite- und Risikopräferenzen sowie die Passung ins Portfolio zu berücksichtigen. Überprüft werden diese Kriterien im Rahmen der Due Diligence, die steuerliche und rechtliche Voraussetzungen, Mieter und Mietverträge sowie Finanzierungsstrukturen) evaluieren muss. Die zukünftige Bewirtschaftung der Immobilie gehört deshalb bereits beim Einkauf auf die Agenda – noch vor Unterzeichnung des Kaufvertrages muss ein kompetentes Asset-Management identifiziert und ggf. angebunden werden.

DEN RELEVANTEN MARKT IDENTIFIZIEREN UND

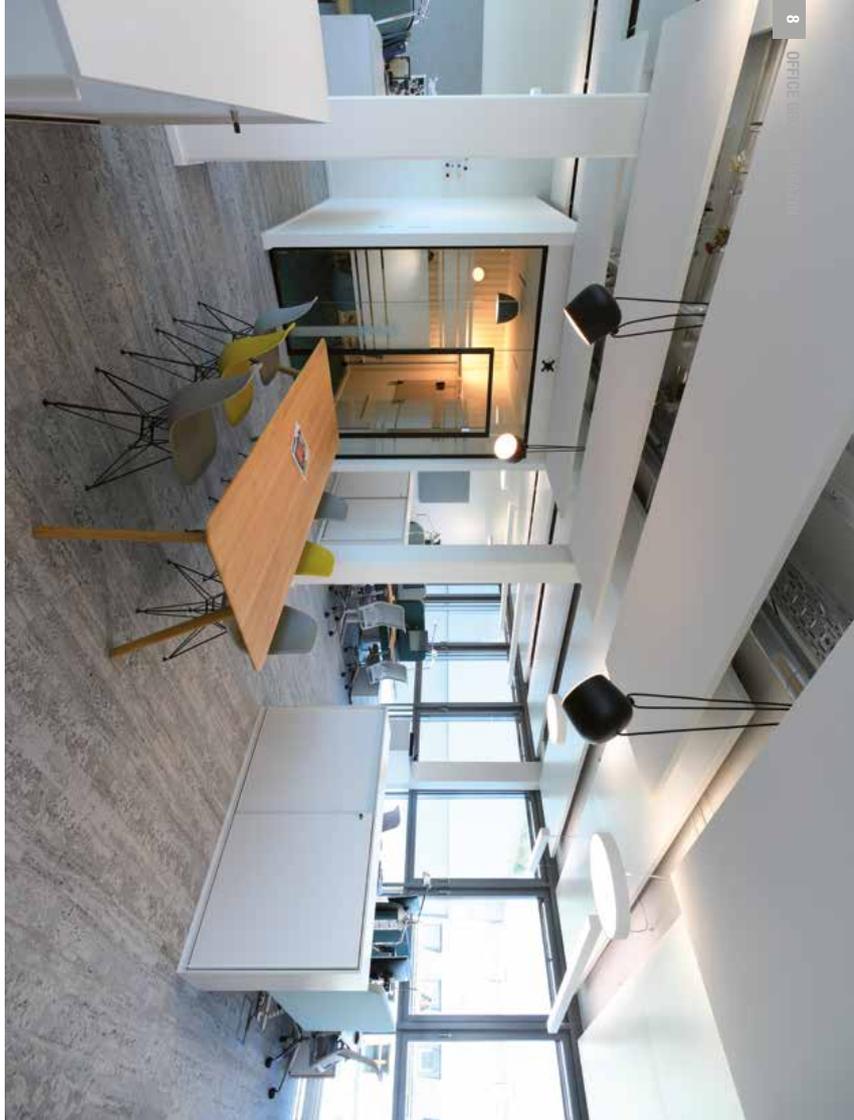
KENNEN

Ein auf verschiedenen Immobilienmärkten aktives Unternehmen wird ein regional individuelles Asset-Management nicht inhäus darstellen können – die detailliertere Kenntnis des jeweiligen Marktes und die notwendige lokale Vernetzung sind nur regional zu gewährleisten. Der Asset-Manager muss die Marktteilnehmer und die lokalen Gegebenheiten intensiv kennen, um einen der lokalen Mentalität adäquaten Verhandlungsstil anzuwenden. Die Beauftragung örtlicher Handwerker oder das Finden und Führen von externen Dienstleistern beispielsweise gehören zu den originären Aufgaben des Asset-Managements, deren Erfolg die Zufriedenheit der Mieter direkt beeinflusst. Eine nicht funktionierende Gebäudetechnik kann schnell einen

oder mehrere Mieter vergraulen! Zwar wird das technische Gebäudemanagement in aller Regel an Dritte ausgelagert, doch deren umfassendes Controlling gelingt nur mit detaillierten Kenntnissen. Darum hat EURAMCO Niederlassungen in Warschau, Prag und Sydney mit insgesamt 30 überwiegend einheimischen Mitarbeitern aufgebaut und gewährleistet so ein kompetentes Management der Fondsimmobilen. Der Asset-Manager muss außerdem zum geplanten Investitionsstil und Marktsegment passen und vice versa – ohne Erfahrung mit Value-Add-Konzepten lässt sich eine solche Strategie kaum erfolgreich durchführen. Wer Single-Tenant-Büroimmobilien erfolgreich managt, ist nicht unbedingt ein Experte für Fachmarktzentren.

FAZIT

Erst ein kompetentes und schlagkräftiges Asset-Management schafft eine erfolgreiche Immobilieninvestition. Funktionsfähigkeit und Werterhalt der Immobilie sind die originäre Verantwortung des Asset-Managers. Zwar kann er diese Marktkrisen, wie wir sie etwa 2008 und 2009 erlebt haben, nicht verhindern, aber er kann dafür sorgen, dass die ihm anvertrauten Objekte solche Phasen besser und schneller überwinden als die Wettbewerber.



VERMIETUNGS-SUPPORT

IN FÜNF PHASEN ZUR ERFOLGREICHEN VERMIETUNG MIT DEM VIRTUELLEN SHOWROOM

Analysieren – verstehen – konzipieren – planen – ausbauen, das sind die wichtigsten fünf Phasen in der Zusammenarbeit zwischen Vermieter/Eigentümer und Mieterinteressent. Durch die Entwicklung des „virtual Showroom“ können Flächen und Räume gemeinsam entwickelt werden und bieten allen Seiten Planungssicherheit und einen schnelleren Vermietungsprozess.

Das Ziel von Eigentümer und Vermieter ist immer die möglichst schnelle Vermietung. Gerade in der heutigen Zeit kann es passieren, dass größere Flächen unvorhergesehen frei werden oder ein größerer Flächenbedarf besteht. Mieter möchten sich verändern oder müssen den Vertrag sogar vorzeitig auflösen. Hier gilt es schnell zu reagieren, um die Suche nach einem neuen Mieter möglichst effizient zu gestalten.

Die Digitalisierung spielt auch hierbei eine ganz entscheidende Rolle, denn mit Unterstützung eines virtuellen Einrichtungs-Tools können Flächen zusammen mit dem Mieterinteressenten

komplett gestaltet und detailgetreu ausgestattet werden. Wichtig dabei ist es, die Vorstellungen und Bedürfnisse des neuen Mieters zu verstehen, mit ihm zu erarbeiten und entsprechend umzusetzen.

Das ist das neue Produkt der Office Group – der Vermietungs-Support mit dem „virtual Showroom“. Das komplette Paket umfasst hierbei die wichtigsten Schritte in fünf Phasen vom Interesse bis hin zur erfolgreichen Vermietung von Immobilien: analysieren – verstehen – konzipieren – planen – ausbauen.



**SCHNELL
SICHER
PROFITABEL**

ZIEL 1: MAXIMALE VERMIETEFFIZIENZ



ZIEL 2: KOMPLETTES DIENSTLEISTUNGSPAKET STATT OBJEKT MIT MARKETINGVERPACKUNG

MAXIMALE VERMIETESICHERHEIT UND PROFITABLE VERMARKTUNG DURCH EIN GANZZHEITLICHES KONZEPT

IN DER REGEL SIND AM ANFANG FOLGENDE FRAGEN ZU BEANTWORTEN:

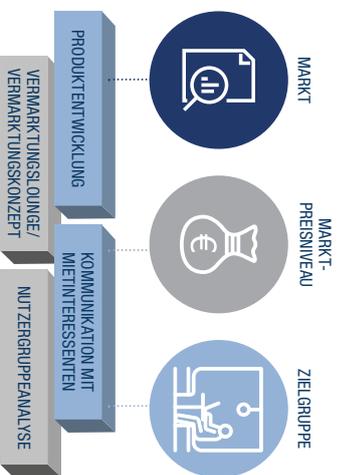
- » Wo finde ich schnell neue Mieter?
- » Gibt es „Sanierungsbedarf“ auf den freigeordneten Büroflächen?
- » Wer erstellt Pläne gemäß den Raumvorstellungen des Neumieters?
- » Wer kümmert sich um notwendige Behördengänge?
- » Wer übernimmt als Generalübernehmer den Ausbau bis zur Schlüsselfabergabe?

Hier braucht es Lösungen aus verschiedenen „Disziplinen“, bevor es in die Umsetzung mit entsprechendem Mieterinteressenten geht.

DIE 5 PHASEN DES VERMIETUNGS-SUPPORTS

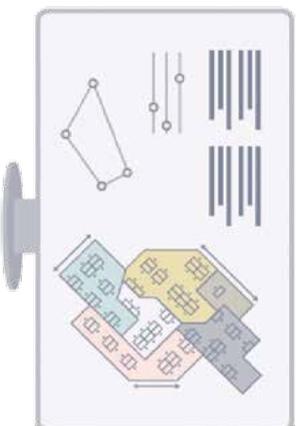
PHASE 1 – VERSTEHEN UND ANALYSIEREN

In mehreren Phasen sorgt der Vermietungs-Support für die Lösung, die Sie sich als Eigentümer und Vermieter wünschen. Wir starten in Phase 1 mit einer eingehenden Analyse, um Ihr Objekt optimal „zu verstehen“. Dabei geht es um Flächenaufteilung, Teilbarkeit der Räume, Büroformen, Sonderflächen, Raumnutzung, Qualität der Nutzflächen mit Eignungscheck und überschlagiger Kostenbetrachtung.

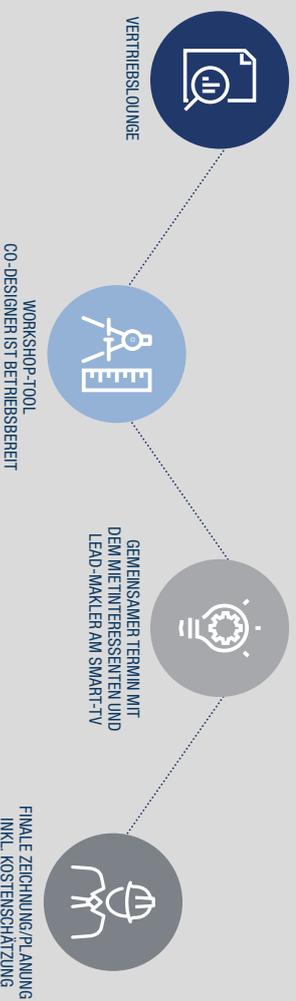


PHASE 3 – KONZIPEREN, IMPLEMENTIEREN, PLANEN

Dies ist die Voraussetzung für Phase 3 unter der Überschrift „Konzeption mit dem CoDesigner“ (ein elektronisches Tool, das in Echtzeit plant). In diesem Tool sind der Grundriss und sämtliche Eckdaten des Objekts erfasst. Zusammen mit dem Makler und den Interessenten werden direkt vor Ort am Bildschirm Varianten mit den Wünschen und Zielen für die künftige Nutzung live und in Echtzeit „durchgespielt“. Auf dieser Basis kann ein erstes Indikatives Mietangebot erstellt werden. Der Mietinteressent erhält zum Abschluss des Termins ein Handout.



VISUALISIERUNG + DIGITALISIERUNG: KICK-OFF-WORKSHOP VOR ORT MIT ALLEN PROJEKTBETEILIGTEN



PHASE 4 – KONKRETISIERUNG MIETERPLANUNG

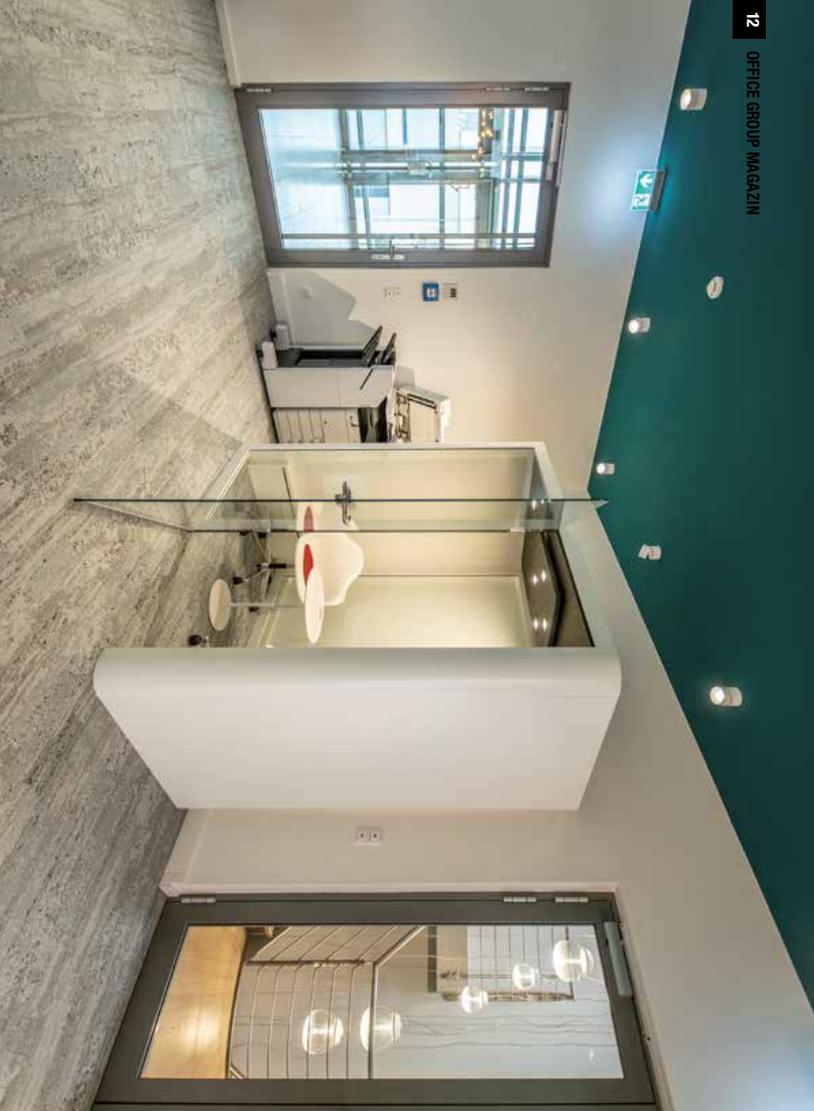
In Phase 4 wird die ausgewählte und vom CoDesigner vorgeplante Layout-Variante konkret ausgearbeitet. Das bedeutet, jetzt kommt es zum „Fine-Tuning“, um eine finale Mieter-Lay-out-Planung nebst Kostenschätzung für den Auftraggeber zu erstellen. Wir wenden für diese Phase des Vermietungs-Supports einen strukturierten Planungsprozess an. Basierend auf unseren vorangegangenen Analysen und Nutzerbefragungen, inspiriert von den Ergebnissen aus Forschungsprojekten und orientiert an den in Krisenzeiten geltenden Abstandsregeln entwickeln wir nutzerorientierte Lösungen für Businessumgebungen. Für ein gesünderes und erfolgreicherer Arbeiten.



PHASE 5 – INNENAUSBAU OFFICE GROUP

Auch Phase 5 gehört zu unserem Vermietungs-Support, mit dem wir unseren Kunden „alles aus einer Hand“ bieten: der Innenausbau durch die Raum-Entwickler der Office Group GmbH. Nach der Entscheidung für eine der drei Ausbauplanvarianten zum Festpreis legen wir Hand an: Wir gestalten gemäß der Generierplanung Decken, Böden und Wände. Unsere Office Group Elektro GmbH übernimmt sämtliche technischen Installationen beim Thema Strom, Licht, Belüftung, Datenleitung und Sicherheit. Nach erfolgreicher Abnahme sieht der Schlüsselübergabe nichts mehr im Weg.





DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT

MIT UNSEREM PARTNER FRAUNHOFER INSTITUT UND OFFICE21.
NEUESTE ERKENNTNISSE ÜBER ARBEITSTECHNOLOGIEN, ARBEITSWIRTSCHAFT.

Die Office Group arbeitet als enger Partner mit dem Fraunhofer Institut und deren Forschungsprojekt „Office21“ zusammen. Dies ermöglicht uns Einblicke in neueste Erkenntnisse und Entwicklungen von Arbeitstechnologien, Arbeitswirtschaft sowie Büro- und Wissensarbeit, um diese für unsere Kunden zu nutzen.

Wie arbeiten und leben Menschen in Zukunft? Zu dieser und ähnlichen Fragen forschen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler am Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und der Organisation IAO und bringen ihre Erkenntnisse ergebnisorientiert in die Anwendung. Unsere Expertinnen und Experten gestalten

das Zusammenspiel von Mensch, Technik und Organisation ganzheitlich und kundenspezifisch. Wir unterstützen Unternehmen und Institutionen, Potenziale neuer Technologien zu erkennen, systematisch zu optimieren, diese gewinnbringend einzusetzen und attraktive Zukunftsmärkte zu erschließen. Wir bieten einen einzigartigen Wissensvorsprung und zeigen Möglichkeiten auf, wie Sie dieses Wissen schnell auf Ihre individuellen Belange anwenden und gewinnbringend einsetzen können. Dabei stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt unserer Arbeit und haben gesellschaftliche Auswirkungen stets im Blick.

OFFICE 21[®]
Zukunft der Arbeit

 **Fraunhofer**
IAO





DESINFIZIERENDES LICHT

GERADE IN DER HEUTIGEN ZEIT HAT DAS
THEMA DESINFEKTION HÖCHSTE PRIORITÄT.

Auch Licht kann desinfizierend wirken und ist vor allem unbedenklich für den Menschen. An sich eine ganz simple Methode, die mit UV-Licht bereits Ende des 19. Jahrhunderts begann, wird sie zwar in Laboren und Krankenhäusern schon lange angewendet, ist aber in anderen Bereichen oft unbekannt oder wurde schlichtweg vernachlässigt. Nicht sichtbare UV-Strahlen sind allerdings für den Menschen schädlich und können gefährlich sein. Das daraus entwickelte Fern-UV-C-Licht ist für den Menschen unbedenklich* und tötet Bakterien, Keime und Viren einfach ab. Alternativ kann zum Beispiel violettes (sichtbares) Licht zum Abtöten von Keimen, Pilzen und Bakterien verwendet werden. Violettes Licht findet bereits Anwendung bei den INTEGRALIS® Produkten der Firma Artemide. Auch violettes Licht ist völlig unbedenklich für den Menschen.





DESINFEKTION ALSO GANZ EINFACH MIT FERN-UV-C-/UV-C-LICHT UND VIOLETTEM LICHT STATT MIT CHEMIE

Insbesondere in Büros kann diese Technologie ganz einfach genutzt werden und ist für die neue Office Group Elektro ein elementarer Baustein, um den Arbeitsplatz für Mitarbeiter noch sicherer zu machen. Bekannte Lampenhersteller bedienen sich mittlerweile dieser innovativen Technologie und sorgen auch mit stylischen Lampen für die Desinfektion von ganzen Räumen. Sichtbare und unsichtbare Strahlenspektren reinigen die Räume von Mikroorganismen und verhindern das Entstehen von Bakterien und Pilzen.

LICHT UNTERSTÜTZT UNS JETZT AUCH BEI DER DESINFEKTION UNSERER UMGEBUNG

Licht ist ein fundamentales Element des Lebens, wie Wasser und Luft, darüber hinaus bestimmt es den Rhythmus unseres Lebens. Aber es kann unsere Umgebung nicht nur erheben, sondern auch desinfizieren, indem es Bakterien, Pilze, Schimmelpilze und Viren sowie andere Krankheitserreger eliminiert. Unterschieden wird dabei zwischen Fern-UV-C-Licht und UV-C-Licht (nicht sichtbar) und violettem Licht (sichtbar) für kontaminierte Oberflächen. Um die Luft zu desinfizieren benötigt man ein TiO2-Filter + UVA Licht.

ARTEMIDE ALS VORREITER

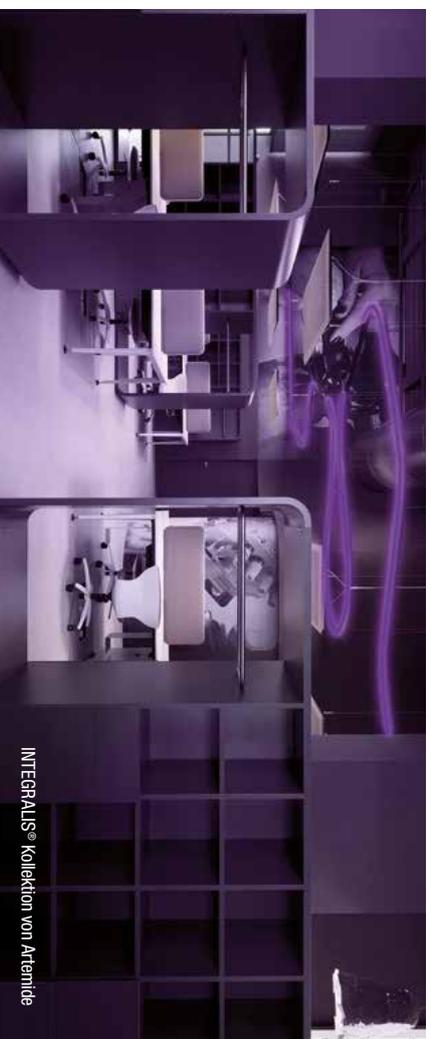
Die neue INTEGRALIS®-Kollektion des Leuchtenanbieters Artemide vereint Desinfektion und perfekte Lichtqualität auf Basis von violettem Licht, also sichtbarem Licht, und lässt sich in diverse Leuchten und Lichtsysteme der Artemide-Kollektion integrieren. Schwerpunkt hierbei ist die Desinfizierung von kontaminierten Oberflächen. Eine zukunftsweisende Lösung für viele Anwendungsbereiche wie z.B. Hotel, Büro, Geschäfte, medizinische und öffentliche Einrichtungen, Schulen, Sportstätten usw.v.m.

INTEGRALIS® umfasst vier verschiedene Technologien – innerhalb des sichtbaren Lichts – von denen diejenige ausgewählt wird, die den individuellen Anforderungen und Gegebenheiten am meisten entspricht. INTEGRALIS® passt die Intensität der Desinfektion an den Rhythmus der Präsenz und Abwesenheit der Personen, die Art der Umgebung, Beschaffenheit der Oberflächen und das Ziel der Maßnahme an.

Die unterschiedlichen Technologien können miteinander kombiniert werden, um durch verschiedene Leistungsstärken und Anwendungszeiten ein optimales Desinfektions-Ergebnis zu erzielen, das auf die jeweiligen Desinfektions-Anforderungen zugeschnitten ist, alles mit dem Ziel der Gesundheit des Menschen. Darüber hinaus kann INTEGRALIS® durch eine UV-C-Technologie ergänzt werden, die auch Viren zuverlässig abtötet.

DESINFEKTION DURCH LICHT: DIE VIELEN VORZÜGE VON INTEGRALIS®

- » Violettes Licht bekämpft Bakterien, Pilze sowie Schimmelpilz und ist für den Menschen vollkommen ungefährlich.
- » Die zum Patent angemeldete Lichtlösung ist die perfekte Balance aus hoher Lichtqualität, optimaler Farbwiedergabe und Desinfektion.
- » Vier unabhängige Lichtlösungen, die durch eine optionale virenabtötende UV-C-Methode ergänzt werden können, machen INTEGRALIS® zu einer höchstflexiblen Lichttechnologie.
- » DALI-kompatibel und steuerbar über die Artemide App.



ABHÄNGIG VON VERSCHIEDENEN VARIABLEN GIBT ES UNTERSCHIEDLICHE LÖSUNGEN UND TECHNOLOGIEN ZUR EFFEKTIVEN DESINFIZIERUNG.

Wichtig sind die Analyse von Zielen der Maßnahmen, die Dosierung und Anwendungsdauer, die Präsenz von Menschen und die Beschaffenheit der Materialien, um dann die optimale Licht-Technologie und den entsprechenden Desinfizierungsgrad zu definieren.

Im normalen Büroalltag kann bspw. White INTEGRALIS®, weißes Licht mit einem nicht regulierbaren violetten Lichtanteil, dafür sorgen, das Wachstum von Bakterien, Schimmelpilzen einzudämmen.

Bei flexibler Raumnutzung kann Tunable INTEGRALIS® zum Einsatz kommen. Hier kann die Farbtemperatur und

Farbmischung je nach Anforderung eingestellt werden und das Wachstum von Keimen eindämmen.

Bei Pure INTEGRALIS® sind die einzelnen Lichtanteile individuell einstellbar, wobei die patentierte Technologie die übrigen Anteile automatisch so anpasst, dass stets eine optimale Lichtqualität und Effizienz gewährleistet werden kann.

Violet INTEGRALIS® ist 100% violettes Licht, das bspw. über Nacht, wenn keine Mitarbeiter im Büro sind, Bakterien, Schimmelpilz und Pilze abtötet.

Diese vier INTEGRALIS®-Technologien bieten einen flexiblen 24-Stunden-Schutz ihrer Räumlichkeiten für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter.

DER CHECKER

IM INTERVIEW MIT ANDREAS BEBENDORF

Andreas Bebendorf ist der Neuzugang bei der Office Group und verantwortet als Leiter des Vertriebes u. a. auch die Konzeption von neuen Produkten, wie z.B. den Büro- und Retail-Check.

Der Baden-Württemberger begann nach dem Abitur als Projektcontroller bei einem Regionalversorger von E.ON in Kassel und stieg im Zuge der Immobilien-/Facility-Management-Strategie des Konzerns sehr schnell zum kaufmännischen Manager mehrerer norddeutscher Standorte der nuklearen Energieerzeugung auf. Nach einer Weltreise wechselte er zu Goldman Sachs, wo er sich zunächst mit der Restrukturierung eines bekannten Unternehmens der Sicherheitsbranche, dort verantwortlich für den Einkauf und damit verbunden das Corporate Real Estate Management, beschäftigte. Den entscheidenden Schritt in die Immobilienbranche vollzog er, als er zu Goldman Sachs, bzw. der Archon Group, nach München ging. Mit diesen gewonnenen, langjährigen Erfahrungen, entwickelte und verantwortete er anschließend die Investoren-Beratung im Bereich der Unternehmensberatungslösungen für den TÜV SÜD. Seit April 2020 ist er neuestes Mitglied der Office Group.

OGM: Herr Bebendorf, das Jahr hat turbulent begonnen, Corona hat die Wirtschaft im Wirrgewirr und für Sie beginnt eine neue positive Herausforderung. Eher ungewöhnlich in einer Zeit, in der viele Angst um ihren Arbeitsplatz haben.

AB: Die Branche hat nicht so sehr gelitten wie andere Branchen und bei der Office Group ging die Entwicklung stetig nach oben, daher auch der notwendige Schritt, den Vertrieb zu ver stärken.

OGM: 10 Jahre waren Sie insgesamt bei Goldman Sachs und waren dort erst im Rahmen der Restrukturierung bei zugekauften Sicherheitsfirmen zuständig, bevor Sie dann langfristig in den klassischen Immobilienbereich wechselten.

AB: Das Einstiegsprojekt bei Goldman Sachs war zeitlich abschaubar und nachdem die Restrukturierung, Fusionierung und



die anschließende Integration der Sicherheitsfirma abgeschlossen war, wurde mir der Wechsel in den Immobiliensektor von Goldman Sachs angeboten, der damals noch unter Archon Group firmierte. Eine spannende Herausforderung, die ich dann sehr gerne angenommen habe, noch dazu im schönen München.

Von 2008 bis 2016 war ich dort für die Steuerung der Property- und Facility-Manager auf Portfolioebene verantwortlich, was auch den strategischen Einkauf beinhaltete. Ich hatte dort eine enorme Lernkurve, speziell durch die Unterschiede des Asset Managements zur Kapitalanlage im Vergleich zum Corporate Real Estate Management, die mir die Faszination im Immobilienbereich tiefergehend nahegebracht hat.



In dieser Zeit lernte ich auch Volker Tibbe kennen, der damals auch noch nicht bei der Office Group war, und wir haben die Verbindung immer gepflegt.

OGM: Vor der Office Group gab es noch einen Zwischenschritt beim TÜV-SÜD.

AB: Richtig, 2016 wechselte ich zum TÜV-SÜD und zeichnete dort verantwortlich für den Aufbau der Investment-Beratung und den Vertrieb im Kundensegment „Investoren“, Bereich sübergreifend über meine eigenen Beratungsleistungen hinaus. Das war ein weiterer wichtiger Entwicklungsschritt für mich, um den Kunden alle Leistungen aus einer Hand anbieten zu können, der mir man bei der Office Group sehr weiterhilft.

OGM: April 2020 dann der Wechsel zur Office Group mit dem großen Ziel, die Expansion voranzutreiben.

AB: Die Office Group ist ein Unternehmen, das die Zeichen der Zeit erkennt und die Strategie, die Struktur, die Dienstleistungen, einfach alles was es den Bauherren, Mietern oder Vermietern einfacher macht. Es gibt noch so viele Synergien, die wir hier nutzen können, nicht nur was Einrichtung und Beleuchtung betrifft, der ganze elektronische und technische Bereich, der schon im Anfangsstadium berücksichtigt werden muss, aber insbesondere eben auch die Entwicklung neuer Produkte, wie z.B. den Büro- oder Retail-Check. Hier geht es gerade in Zeiten von Corona, Homeoffices und völlig neuen Arbeitsabläufen darum, von Anfang an eine Immobilie auf die Verteilung von Retail Offices und Wohnen hin zu prüfen und eben auch, wie das Büro der Zukunft aussieht wird. Es werden weiter stylische Großraumbüros sein, nur werden die Anforderungsprofile viel stärker hinterfragt

werden. Möglicherweise weg von der maximalen Flächeneffizienz, also viele Mitarbeiter auf möglichst wenig Grundfläche planen, die dort täglich das Tagesgeschäft abarbeiten, hin zu kreativen Kommunikationszentralen und Rückzugsbereichen mit dem Liedgedanken „New Work“. Ein Veränderungsprozess, den wir im Rahmen des Workplace-Consultings auch gern beratend begleiten. Das könnte für viele Kunden ein Bürokonzept der Zukunft sein. Unterstützt mit modernster Technik in allen Bereichen.

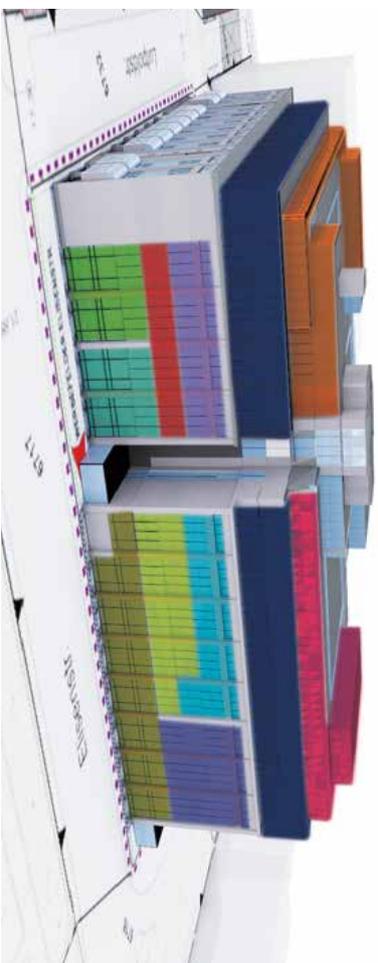
OGM: Wie wichtig sind für Ihre Arbeit hier die Kontakte aus der Vergangenheit?

AB: Exorbitant wichtig, denn Immobilien sind seit jeher ein People-Business, man kennt sich, oder man hat zumindest schon mal voneinander gehört. Es geht ja primär um Vertrauen in diesem Geschäft.

OGM: Und wie steht im Ausgleich dazu Ihr Familienleben aus?

AB: Das ist genau das Gegenteil, sehr beschaulich, die Familie, insbesondere das Verhältnis mit meinem Bruder und meiner Frau, ist sehr eng und wir genießen die Ruhe. Seit über 12 Jahren wohne ich bereits am Stammburger See und wir lieben die Spaziergänge an der Land- und Seeluft mit unserem Labrador „Smartie“, der richtige Ausgleich zum hektischen Arbeitsleben, aber ich liebe beides sehr.

OGM – Vielen Dank für das Gespräch Herr Bebendorf, wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Office Group und alles Gute für die Familie.



RETAIL-CHECK

NEUE STRATEGIEN IN AUSBAU UND VERMIETUNG.
MIT DEM RETAIL-CHECK AUF DER SICHEREN SEITE.

Das Kaufverhalten befindet sich seit Jahren in einem starken Wandel. Während Dinge des täglichen Bedarfs nach wie vor regional vor Ort gekauft werden, verlagert sich die Beschaffung der „Non-Food“-Artikel, also z.B. der Bekleidungs- und Unterhaltungsbranche, weg vom stationären Handel in den Absatz per Internet.

Das Kaufverhalten und die Zentralisierung vieler Produktbereiche vor Ort steht bei der Nachfrage nicht mehr im Vordergrund, wie es noch vor 20 oder 30 Jahren der Fall war, als noch klassische Kauf- bzw. Warenhäuser in bester Innenstadtlage gebaut oder als solche modernisiert wurden. Vom kleinen Einzelhandelsgeschäft bis zum Kaufhaus vor Ort bleibt keiner von dieser Entwicklung verschont, was für den Vermieter völlig neue, erschwerte Bedingungen darstellt. Die Vollvermietung wird immer schwieriger und die damit verbundenen sinkenden Mieterträge stellen in der Kausalität einen reduzierten Wert seiner Immobilie dar.

Gleichzeitig bedingt der Trend der zunehmenden Urbanisierung jedoch eine immer höhere steigende Nachfrage nach attraktiven, modernen Büro- und Wohnflächen in zentralen Lagen im Herzen der jeweiligen Stadt.

Wir als Office Group erarbeiten mit unserem Retail-Check pauschal für 15.000 EUR netto Lösungen, um Vermietern unmittelbare Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen, um die Gesamtattraktivität des Gebäudes zu steigern, z.B. durch:

- » Drittverwendungsöglichkeit der Immobilien
- » Anteile der Flächen durch eine Nutzungsänderung
- » Teilbarkeit von Räumen und mehr Flexibilität
- » neue Lichtkonzepte
- » innovative, technische Infrastruktur
- » u.v.m.

Aus einer nur noch in Teilen vermieteten Handelsimmobilie entsteht mit unserer Hilfe ein attraktiv und langfristig vollvermietetes Mischgebäude, z.B. mit Handels-, Büro- und Wohnflächen und somit eine attraktive Wertsteigerung im Immobilienportfolio eines jeden Vermieters.

BÜRO-CHECK

VIELES, WAS GESTERN MASSSTAB WAR, IST HEUTE GANZ ANDERS.
MIT DEM BÜRO-CHECK NEUE MASSSTABE SETZEN.

Der Büro-Check ist einer der wichtigsten Schritte am Anfang jedes Projektes. Vieles was gestern Maßstab war, ist heute ganz anders – das haben wir nun auf drastische Weise durch Corona erfahren müssen. Es sind nicht mehr nur Veränderungen, die auf modischen, zeitgeistigen oder auf Basis von psychologischen Studien beruhen, sondern nun sind es völlig neue Regeln im gemeinschaftlichen Umgang und der Kommunikation, die berücksichtigt werden müssen.

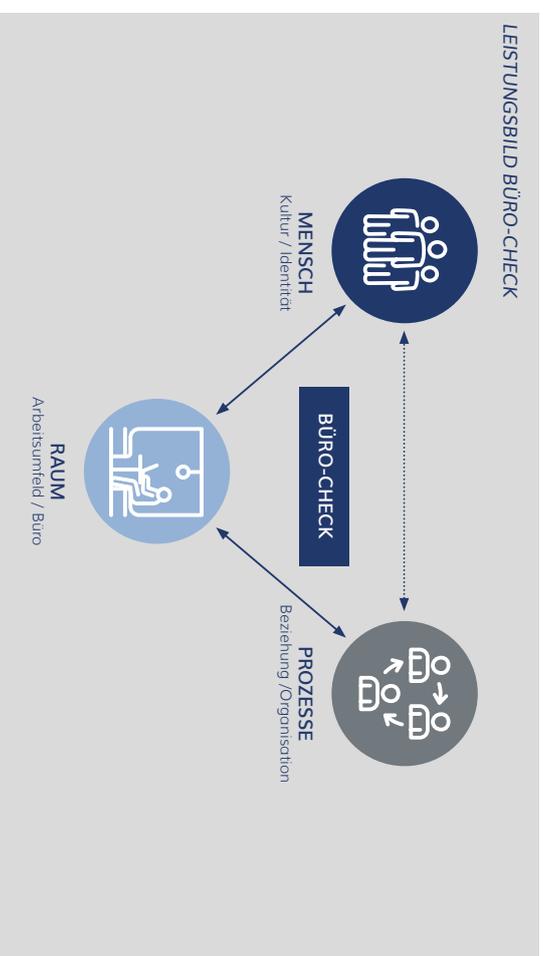
Die Anforderungen an Büroflächen haben sich radikal verändert, die bisher maximale Flächeneffizienz bei Büroräumen, Gemeinschaftsbereichen, Meetings und Konferenzen, weicht jetzt völlig neuen Parametern.

Wir prüfen jeden einzelnen Faktor in allen Bereichen des gemeinsamen Arbeitens auf Basis der neuen Gegebenheiten,

damit Sie verantwortungsvoll mit Ihren Mitarbeitern umgehen können und für die Zukunft gerüstet sind.

Das „neue Arbeiten“ wird auf allen Ebenen, im Tagesgeschäft der Mitarbeiter genauso wie in der Kommunikation mit Kunden und Partnern innerhalb und außerhalb der Geschäftsräume, neu definiert. Genau dabei helfen wir Ihnen.

Unser Büro-Check wird hier konsequent für 1,-€/qm durchgeführt und die Lösungen mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern zusammen erarbeitet. Teilbarkeit der Räume, Flexibilität, technische Infrastruktur und vieles mehr, nur so kann im Ergebnis eine strukturierte Analyse aller bürorelevanten Parameter dargestellt werden und das „neue Arbeiten“ erfolgreich beginnen.



ANDERS GEDACHT, ANDERS GEMACHT

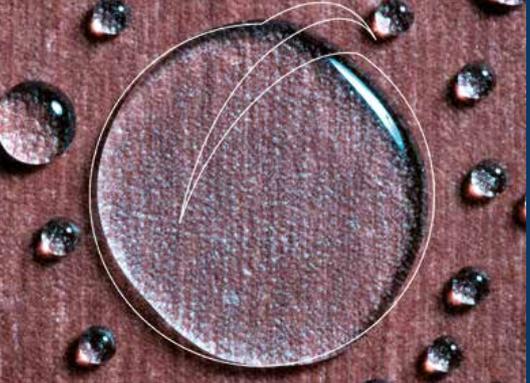
NEUE IDEEN RUND UM DAS OFFICE UND DAS WOHLBEFINDEN DER MITARBEITER

WATSONS C9 SYSTEM – FÜR SICHERE ARBEITSPLÄTZE UNTER DEM ASPEKT VON PHYSICAL DISTANCING

Firmen überprüfen derzeit alle ihre Arbeitsplätze, Möbel und Infrastrukturen auf Flexibilität, um den hohen Anforderungen an „Physical Distance“ gerecht zu werden, die sich aus der Corona-Pandemie notwendigerweise ergeben hat. Mitarbeiter sitzen sich nicht mehr gegenüber oder direkt nebeneinander, sondern z.B. versetzt in Gegenrichtung mit entsprechendem Abstand und z.B. mit einem Aerosolschutz. Das Watson C9 System ist hier nur eine Möglichkeit, dies mit deren Produkten, aber auch mit bestehenden Einrichtungen einfach umzusetzen.

www.watsonluminaire.com

watson



Credits: Crypton



Copyright: watson



CRYPTON TEXTIL – DIE ERSTEN UND BISHER EINZIGEN EPA-ANERKANNTEN, DESINFIZIERBAREN TEXTILIEN.

Die Entwickler von Crypton sind nicht erst durch Corona auf ihr patentiertes System gestoßen, für sie sind desinfectierbare Textilien bereits seit 2005 selbstverständlicher Alltag. Durch jahrelange Forschung, 15 Patente und mit einer 5-jährigen Garantie stoßen deren speziell behandelte Textilien nicht nur Flüssigkeiten und Öle, sondern auch Bakterien, Schimmel und Pilze ab. Das Material ist nicht gesundheitsschädlich (Greenguard Gold-zertifiziert), dafür schwer entflammbar und leicht zu reinigen bzw. zu desinifizieren.

www.crypton.com

CRYPTON

PRÄVENTIVE LUFTBEFEUCHTUNG UND LUFTREINIGUNG VERHINDERT VIRENVERBREITUNG

Befuchungsanlagen haben seit jeher eine große Bedeutung für das Raumklima und die Gesundheit. In Corona-Zeiten ist die Befuchung von Räumen unverzichtbar geworden.

Wir fühlen, wenn die Raumluft zu trocken ist. Es beginnt mit einem Kratzen in der Nase, bald darauf werden Zunge und Rachen trocken. Durst macht sich bemerkbar. Trockene Raumluft ist zunächst nur eine ärgerliche Begleiterscheinung. Leicht kann daraus jedoch eine ernsthafte Gesundheitsgefährdung werden, denn z.B. Viren verbreiten sich schneller.

Bis zu 90% seines Lebens verbringt der Mensch in geschlossenen Räumen und damit hat das Raumklima im Büro, Zuhause und in der Freizeit einen entscheidenden Einfluss auf Gesundheit, Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden.



Copyright: rolasystem



- » Höhere Produktivität
- » Konstante Raumluftkonditionierung
- » Hygienebefuchung
- » Schnellere Selbstreinigung der Schleimhäute
- » Geringere Übertragung von Influenza-Viren
- » Weniger Augenreizungen
- » Geringere Fernstaubebelastung durch Staubbindung
- » Verbesserte Schutzfunktion der Haut
- » Weniger elektrostatische Aufladungen
- » Angenehm frisches Wohlklima
- » Zusätzlicher adiabatischer Kühleffekt im Sommer

www.lichtluftwasser.com



Rotasystem

Office Group OFFICE GROUP MAGAZIN

IMPRESSUM:

HERAUSGEBER:

Office Group GmbH
Erika-Mann-Str. 25
80636 München
Telefon: +49 (0) 89 244 181 600
E-Mail: info@office-group-immobilien.com
www.office-group-immobilien.com

TEXT:

CAL360°, EURACOM

GESTALTUNG UND SATZ: IC Kommunikation, www.ic-kommunikation.de

BILDQUELLEN:

Office Group, Bernhard Köhne,
EURACOM, rolasystem, Atramide

LEKTORAT:

Barbara Vogel, www.lesedrucker.net

DRUCK:

Oml2 Druck

Das Werk ist in der Zusammenstellung und seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen ist unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Verarbeitung, Bearbeitung und Umgestaltung sowie die Vervielfältigung und öffentliche Zugänglichmachung. Ausnahmen bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Herausgebers. Weder das Werk noch seine Teile dürfen in eine elektronische Form übertragen, gespeichert, verarbeitet oder zugänglich gemacht werden. Dies gilt auch für das Einstellen in Intranets sowie geschlossene bzw. nicht jedermann zugängliche Systeme.

Alle Themen finden Sie auch unter:
www.office-group.immobilien



Office Group GmbH
Erika-Mann-Str. 25
80636 München

Telefon: +49 (0) 89 244 184 600
E-Mail: info@office-group.immobilien

www.office-group.immobilien

PARTNER & MITGLIEDSCHAFTEN



OFFICE 21[®]
Zukunft der Arbeit