
POSITIONSPROFIL

1. POSITIONSBEZEICHNUNG
2. DAS UNTERNEHMEN
3. DIE POSITION
4. KÜNFTIGER STELLENINHABER

DER BESSEREN LESBARKEIT HALBER WIRD NACHFOLGEND DER ZUKÜNFTIGE STELLENINHABER (M/W/D) IN DER GENERISCHEN MÄNNLICHEN FORM GEFÜHRT. FRAUEN SIND ALS BEWERBERINNEN FÜR DIE ZU BESETZENDE POSITION GLEICHERMASSEN WILLKOMMEN.

DIE NACHFOLGENDEN ANGABEN DIENEN LEDIGLICH ZUM ZWECHE DER INTERNEN INFORMATION. SIE WERDEN DEMNACH NICHT BESTANDTEIL EINES EVENTUELL ABZUSCHLIESSENDEN ARBEITSVERTRAGES. AUS IHNEN KÖNNEN DEMZUFOLGE AUCH KEINE RECHTSANSPRÜCHE ABGELEITET WERDEN.

1. POSITIONSBEZEICHNUNG

LEITER IMMOBILIENMANAGEMENT / GESCHÄFTSFÜHRER (m/w/d) FAMILY OFFICE

Umland München

2. UNTERNEHMEN

HISTORIE

Unser Klient ist ein Familienunternehmen, welches in den 60er-Jahren eine Einzelhandelskette (Non-Food) mit > 60 Filialen und > 1000 MA gegründet und sehr erfolgreich betrieben hat. Die Gewinne aus dem Unternehmen wurden u.a. dazu verwendet, einen gewerblichen Immobilienbestand in 1A-Innenstadt-Lagen („High-Street“) aufzubauen. Hierzu wurde eine separate Immobilien-GmbH gegründet. Diese Vorgehensweise hatte zum einen den Vorteil, dass ein Großteil der Filialen im Eigentum standen, zum anderen konnten überschüssige Flächen im Gebäude extern vermietet werden.

Vor einigen Jahren erfolgte der Verkauf der Einzelhandels-Kette im Rahmen eines Management-Buy-Outs, wobei die Immobilien im Eigentum der Immobilien-GmbH verblieben. Die ehemals eigenen Filialen wurden dadurch zu externen Mietern.

KENNZAHLEN

Im Portfolio der Immobilien-GmbH befinden sich ca. 20 Immobilien mit einer Gesamtfläche von ca. 100.000 m² Mietfläche und ca. 300 Mietern. Die Immobilien befinden sich im Süddeutschen Raum (Bayern + Baden-Württemberg). Die Flächen teilen sich auf in Retail (größter Anteil), Parkflächen, Office, Arztpraxen, Wohnen und sonstige Nutzungen.

FAMILIE / GESELLSCHAFTER

Die Gesellschafter-Ebene besteht aus dem Gründer und zwei erwachsenen Töchtern. Die operative Führung teilt sich auf in zwei Bereiche, wobei der Bereich Immobilienmanagement vom zukünftigen Stelleninhaber geleitet wird und der Bereich Finance/Organisation von einem Familienmitglied (siehe Organigramm).

Es ist angedacht, dass die dritte Generation in ca. 10 Jahren ins Unternehmen eintritt.

CHARAKTERISTIKA

Als Family Office liegt das Augenmerk auf Werten wie Integrität, Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit.

Dies bedeutet beispielsweise, dass das Unternehmen seinen Verpflichtungen gegenüber den Mietern zuverlässig und unaufgefordert nachkommt.

Selbstverständlich werden die 1A-Lagen auch ganz allgemein in einem TOP-Zustand gehalten.

Nachhaltige Beziehungen zu den (Anker-)Mieter sind das Ziel und tragen zum wirtschaftlichen Erfolg des Portfolios bei.

GRUND FÜR DIE BESETZUNG

Der aktuelle Stelleninhaber geht nach 20 Jahren in Rente. Das Ausscheiden ist für Ende 2024 geplant, mit einem Jahr Überschneidung / Einarbeitungszeit für den Nachfolger. Stellenantritt für den neuen Geschäftsführer wäre also der 1. Januar 2024.

STANDORT / INFRASTRUKTURDATEN

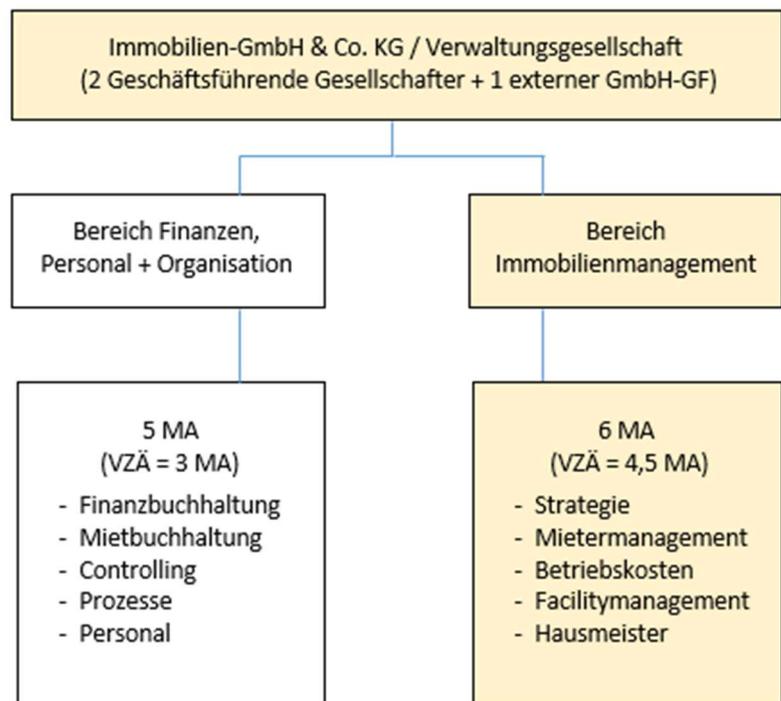
Das Unternehmen befindet sich im Alpenvorland der Metropolregion München und ist z.B. vom HBF München in ca. 40 Minuten ohne Umstieg erreichbar (Halb-Stunden-Takt). Hinzu kommen noch ca. 10 Minuten Gehzeit.

Für umzugsbereite Kandidaten weist der Standort eine hohe Lebensqualität auf – besonders für Familien. Da sich die Stadt bereits in Richtung Gebirge und Seen befindet, ist der Freizeitwert hoch. Es gibt alle Schulformen inkl. einem Gymnasium. Auch die Immobilienpreise dürften niedriger sein als in München und den direkt angrenzenden Gemeinden.

Das Büro selbst befindet sich in sehr hellen und großzügigen Räumlichkeiten über zwei Etagen in einem Industriegebiet (früher Sitz der Einzelhandelskette).

Das Zentrum mit vielen Geschäften und einer großen Auswahl an Restaurants erreichen Sie in ca. 15 Minuten Gehzeit.

ORGANISATION



BETRIEBSKLIMA

Das Unternehmen weist eine geringe Fluktuation auf; die meisten Mitarbeiter sind langjährig im Unternehmen.

SOZIALES ENGAGEMENT

Das Unternehmen engagiert sich sozial – nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern auch mit persönlichem Einsatz.

HOME-OFFICE

Da der Geschäftsführer regelmäßig zu den Immobilien unterwegs (im Schnitt einen Tag/Woche), ist eine weitere Abwesenheit nicht ideal.

3. POSITION

VERANTWORTLICHKEITEN/AUFGABEN

Neben dem „Tagesgeschäft“ (reguläres Management des Immobilien-Portfolios) besteht die Hauptaufgabe in der strategischen Re-Positionierung der einzelnen Standorte.

Bekanntlich hat sich der stationäre Einzelhandel bereits vor der Pandemie im Umbruch befunden. Der Online-Handel verzeichnete deutliches Wachstum, welches durch die Pandemie weiter befeuert wurde. Entsprechend ging der Bedarf an Flächen für den Einzelhandel deutlich zurück.

Eigentümer von Einzelhandels-Immobilien müssen darum umdenken und ihre Standorte fit für die Zukunft machen. Hierzu muss jeder Standort mit seinen jeweiligen Gegebenheiten einzeln betrachtet werden.

Überschüssige Einzelhandelsflächen müssen umgenutzt und neu konzeptioniert werden. Dies erfordert in der Regel Umbaumaßnahmen und Mieterausbauten, welche durch den zukünftigen Stelleninhaber gesteuert werden.

Damit die Immobilie auch zukünftig anpassungsfähig bleibt, wird bereits in der Planung darauf Wert gelegt, größtmögliche Fungibilität, d.h. einen hohen Grad an Nutzungs-Flexibilität zu erreichen.

Beispielsweise wurde eine Immobilie in bester Lage mit ca. 9.000 m² vollkommen entkernt und neu strukturiert. Anschließend wurde ca. 40% der Mietfläche an Ankermieter und Flagship-Stores vermietet.

Zu einem zukunftsfähigen Immobilien-Portfolio gehören auch ESG-Themen wie beispielsweise Photovoltaik, Parkplätze mit Lademöglichkeiten für Elektrofahrzeuge, digitalisierte Parkflächen, Senkung der Nebenkosten mittels Optimierung der Gebäudetechnik etc.

Bei ca. 20 Standorten ist es eine umfangreiche Aufgabe, bis alle Immobilien repositioniert und fit für die Zukunft gemacht worden sind. Diese Maßnahmen dienen der wirtschaftlichen Absicherung des Portfolios und haben insofern Priorität vor einem weiteren Ausbau des Portfolios.

4. KÜNFTIGER STELLENINHABER

EXPERTISE

Der/die erfolgreiche Kandidat/in verfügt über langjährige Erfahrung (> 10 Jahre) im generalistischen Management eines Immobilienbestands.

Der ideale Kandidat war dabei bereits für ein vergleichbares Portfolio verantwortlich, idealerweise als GmbH-GF und in einem familiengeführten Unternehmen.

Der/die ideale Stelleninhaber/in kann außerdem folgendes vorweisen:

- Expertise in der Assetklasse Retail (Einzelhandel / Fachmärkte / Nahversorger)
- Erfahrung in Mietvertragsverhandlungen mit professionellen Ankermietern und Flagship-Stores
- Gerne auch ein Netzwerk zu potentiellen Mietern von Innenstadt-Lagen, eventuell auch zu bundesweit oder im süddeutschen Raum agierenden Bau- und Handwerksbetrieben.
- Führungserfahrung ist wünschenswert
- Erfahrung in der Steuerung von Umbaumaßnahmen als Bauherren-Vertreter / Verhandlung und Vergabe externer Planungs- und Ingenieurleistungen / Projekt-Controlling
- Themenfelder aus dem Tagesgeschäft wie z.B. Betriebskostenabrechnungen, Verwaltungsprogramme (hier: DOMUS), Schnittstelle zur Miet- und Finanzbuchhaltung etc. sollten bekannt sein, auch wenn sie operativ von den entsprechenden Mitarbeitern übernommen werden.
- Freude an der Entwicklung von strategischen Konzepten und Prozessen
- Freude an der Pflege des Netzwerks zu allen relevanten Stakeholdern

PERSÖNLICHKEIT UND STÄRKEN

Die Persönlichkeit des zukünftigen Stelleninhabers ist für diese Position mindestens ebenso wichtig wie die fachliche Qualifikation. Dabei geht es nicht nur um eine gute „Chemie“ mit den Gesellschaftern, sondern auch um die Übereinstimmung der neuen Aufgabe mit den persönlichen Lebens- und Karrierezielen.

- Der ideale Kandidat sollte sich eine langfristige Anstellung wünschen, ein solides und bodenständiges Umfeld wertschätzen und sich nicht zuletzt auch mit der Lage des Office in einem Industriegebiet wohlfühlen.

- Er sollte den Mut und die Kompetenz haben, eigene Entscheidungen zu treffen, bei gleichzeitigem Gespür dafür, wo ggf. eine Abstimmung mit den Gesellschaftern erforderlich wird
- Die Position erfordert keine abgehobene Führungskraft, sondern einen „Hands-on-Manager“, welcher Freude daran hat, ein Immobilienportfolio strategisch in die Zukunft zu führen und dazu auch relevante operative Aufgaben übernimmt
- Für viele Aufgaben ist Verhandlungsstärke eine wichtige Eigenschaft, wobei ein erfahrener Jurist jeweils zur Seite steht
- Der ideale Kandidat soll ein agiler Netzwerker sein, um Verbindungen zu potentiellen Mietern zu erhalten bzw. beizubehalten

Nochmals anders ausgedrückt:

- Der Idealkandidat verbindet fachliches Know-How mit einem guten Kommunikationsvermögen
- Er ist ein unternehmerisch denkender und pragmatisch agierender Profi mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick, Durchsetzungs- und Überzeugungsstärke
- Er ist ein guter Netzwerker und findet aufgrund seiner Professionalität und Persönlichkeit bei allen Stakeholdern Akzeptanz
- Er hat Spaß an Dynamik bei gleichzeitig hohem Maß an Belastbarkeit und Gelassenheit

Für eventuelle Rückfragen stehe ich gerne unter m.ulmer@ulmer-recruitment.de oder unter 0179-69 62 689 oder unter 089-809 57 694 (Zentrale) zur Verfügung. Monika Ulmer