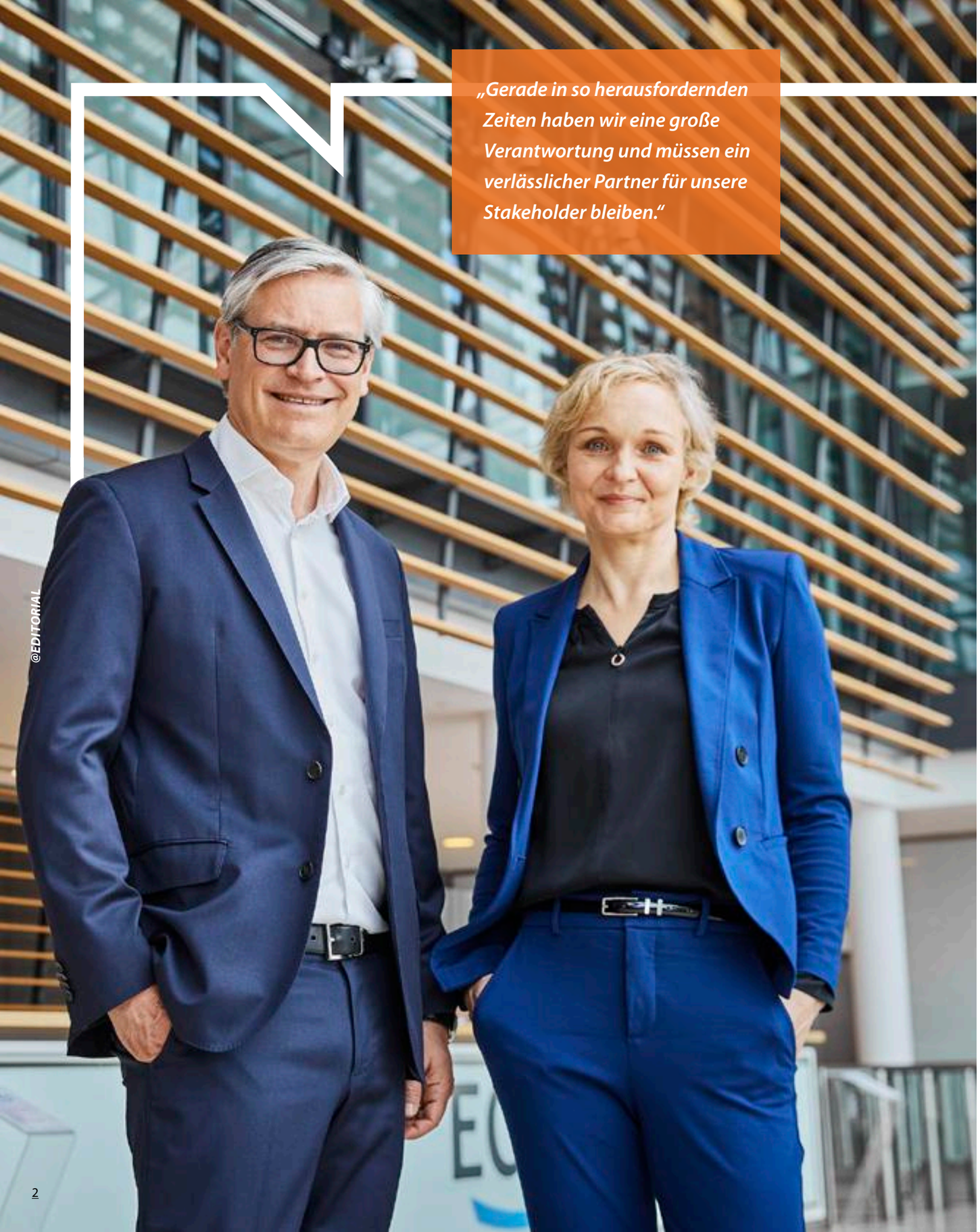
#FUTURE FORWARD

ECE 2022/23

Kompetenter Partner
für herausfordernde Zeiten

CREATING SPACE.
INSPIRING PEOPLE.



„Gerade in so herausfordernden Zeiten haben wir eine große Verantwortung und müssen ein verlässlicher Partner für unsere Stakeholder bleiben."

Liebe Leserin, lieber Leser!

Es sind wahrlich herausfordernde Zeiten. Ja, um den Klimawandel wissen wir schon deutlich länger – nur spüren wir ihn inzwischen mit einer ganz anderen Dringlichkeit. Auch die Inflation samt den steigenden Zinsen hatten viele nach Jahren des Quantitative Easings durchaus kommen sehen. Aber eine Pandemie oder gar ein neuer Krieg mitten in Europa überstiegen bei den meisten von uns dann doch das Vorstellungsvermögen.

Uns lehren diese Zeiten Demut. Unsere Excel-Modelle sind am Ende eben doch begrenzt. Nicht alles können wir beeinflussen oder gar steuern. Und es gibt wichtigere Dinge als wirtschaftlichen Erfolg. Gerade in so herausfordernden Zeiten haben wir aber auch eine große Verantwortung. Wir müssen Antworten darauf finden, wie unsere Wirtschaft umgebaut werden kann, ohne dass es zu sozialen Verwerfungen kommt. Denn Nachhaltigkeit hat mehr Dimensionen als nur die ökologische. Wir müssen unsere Geschäftsmodelle an verändertes Konsumentenverhalten und unsere Arbeitswelten an andere Arbeitsweisen anpassen. Und wir müssen trotz aller Herausforderungen ein verlässlicher Partner für unsere Stakeholder bleiben.

Partnerschaft ist für uns nicht nur ein Wort. Während der Corona-Lockdowns haben wir im eigenen Portfolio freiwillig die Miete um die Hälfte reduziert. Wir haben uns persönlich gemeinsam mit führenden Einzelhändlern sehr intensiv für faire Corona-Hilfen für den Handel eingesetzt. Und wir haben die Städte umfangreich bei der Durchführung von Test- und Impfkampagnen unterstützt (Seite 56).

Und auch jetzt übernehmen wir ganz konkret Verantwortung sowohl für den Klimaschutz wie auch für unsere Mieterpartner: Wir werden in unserem eigenen Centerportfolio sehr kurzfristig und auf eigene Kosten große Solaranlagen installieren und den Strom den Centern kostenlos zur Verfügung stellen. Darüber hinaus werden wir den Abschluss der laufenden Umstellung auf LED-Beleuchtung maximal forcieren. Beides wird sich in vielen Centern schon 2023 spürbar dämpfend auf die Nebenkosten auswirken (Seite 48).

In herausfordernden Zeiten reicht partnerschaftliches Verhalten allein aber nicht aus. Es braucht jetzt mehr denn je Kompetenz, Kraft und wirklich langfristiges Denken.

Ein Beispiel hierfür ist die sehr frühzeitige Sicherung von Strom- und Gaspreisen. Wir haben bereits 100 Prozent des Stroms für 2022 und je 75 Prozent für 2023 und 2024 eingekauft und kaufen bei Preisrückgängen laufend am Spotmarkt nach. Dadurch können wir trotz der erheblichen Steigerungen bei den Energiekosten die Nebenkosten zumeist weitgehend stabil halten (Seite 52).

Wir investieren parallel ganz erheblich in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie in die weitere Digitalisierung sowohl der Immobilien wie auch unserer Prozesse (Seite 16 und 100). Mit dem energetischen Sanierungsfahrplan (Seite 50) machen wir unsere Shopping-Center systematisch und umsetzbar klimaneutral. Wir stabilisieren als antizyklischer und aktiver Investor Projekte und Portfolios, an deren langfristige Chancen wir glauben. Und wir haben uns mitten in der Krise neu aufgestellt, um Entscheidungen zu beschleunigen und uns direkt auf unsere Kunden hin auszurichten (Seite 8).

Wir tun dies alles mit voller Kraft und mit viel Leidenschaft. Und dennoch kommt es einem manchmal angesichts der Nachrichten aus der Ukraine völlig unwichtig vor. Mit unternehmerischen Herausforderungen können und wollen wir umgehen. Den anderen können wir uns nur stellen.

Alexander Otto
CEO der ECE Group

Claudia Plath
CFO der ECE Group

BESTE CHANCEN FÜR DIE ZUKUNFT

Seit mehr als zehn Jahren investieren führende institutionelle Anleger erfolgreich in die Fonds der ECE Real Estate Partners. Im Fokus stehen dabei Shopping- und Hotelimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial.

60

RETAIL REAL ESTATE IM WANDEL

Das G3 Shopping Resort vor den Toren Wiens erfindet sich neu: In dem Center mit über 130 Shops trifft künftig aufregendes Entertainment auf sportive Outdoor-Erlebnisse und nachhaltige Konzepte der Region.

38

72

MEHR ALS VIER WÄNDE

Nachhaltiger Wohnraum für alle: Die ECE Work & Live realisiert europaweit effiziente und ökologisch verträgliche Wohnraumlösungen.

22

BAUEN IN KRISENZEITEN

Corona, Krieg und Klimawandel: Trotz aller aktuellen Herausforderungen herrscht bei den Entwicklungsprojekten der ECE kein Stillstand.

94

DIE STADT NEU DENKEN

Die Internationale Bauausstellung 2027 (IBA'27) in Stuttgart sucht nach der Zukunft des Bauens und Zusammenlebens. Ein Interview mit IBA-Intendant Andreas Hofer.

Abbildung Titel:
Melanie Krüger, Lead im Portfolio Development bei ECE Marketplaces und Diversity Managerin; Dr. Jan Röttgers, Director Logistics & International bei ECE Work & Live

INHALT

EDITORIAL	**3**
ECE GROUP	**6**
Partner für Kunden und Gesellschaft	8
Auf dem Weg zur Klimaneutralität	10
ECE Group als integre Partnerin	14
Digitalisierung – Game Changer in der Immobilienwirtschaft	16
The Future of Design	20
Bauen in Zeiten von Corona, Krieg und Klimawandel	22
ECE MARKETPLACES	**24**
Retail Real Estate: eine Klasse für sich	26
Aus Herausforderungen Chancen machen	30
Vibrant Places for People	34
Retail Real Estate im Wandel	38
Digitale Transformation	42
Where Online meets Offline	46
ESG@ECE Marketplaces	48
INVESTMENTMANAGEMENT	**58**
ECE Real Estate Partners	60
ECE Living	64
ECE WORK & LIVE	**68**
Die Spreu vom Weizen trennen	70
Mehr als vier Wände	72
Büro der Zukunft	76
Future-ready Hubs	80
Nice to meet you – again!	84
Stadt der Quartiere	88
ZUKUNFT AHOI!	**92**
Die Stadt neu denken	94
Life Hamburg	98
DIE ECE ALS ARBEITGEBER	**100**
CORPORATE CITIZENSHIP	**104**
LEISTUNGSTEIL NACH GRI-STANDARDS	**108**
IMPRESSUM	**123**

@INHALT

@ECE GROUP

ECE GROUP

NACHHALTIG WERTE SCHAFFEN

Die ECE Group lebt Immobilien – und das mit Leidenschaft. Mit ihren spezialisierten Gesellschaften ECE Marketplaces, ECE Work & Live und ECE Real Estate Partners bietet sie umfangreiche Immobiliendienstleistungen und Fondsmanagement unter einem Dach, die von der ECE Group Services konsequent digitalisiert werden. Partnerschaftlichkeit und Nachhaltigkeit gehören fest zur Unternehmens-DNA.

@ECE GROUP

ECE GROUP

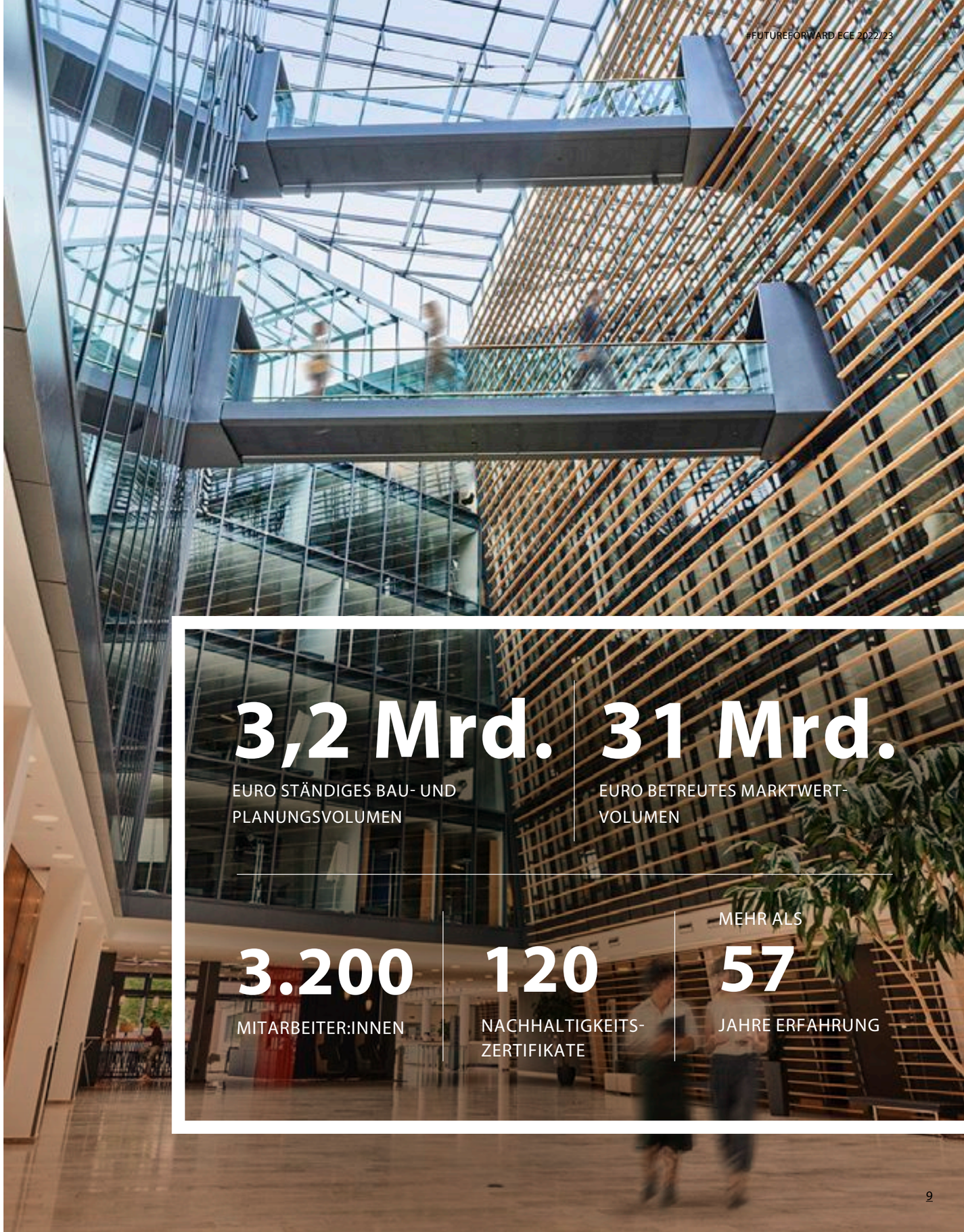
PARTNER FÜR KUNDEN UND GESELLSCHAFT

Zeitgemäße Shopping-, Arbeits- und Wohnwelten erschaffen, Menschen begeistern, inspirieren und ihnen Räume zur Entfaltung bieten – dies ist seit jeher die Devise der ECE.

Die ECE Group ist international im Immobilien- und Investmentgeschäft aktiv und vereint als inhabergeführtes Familienunternehmen mit seinen spezialisierten Gesellschaften ECE Marketplaces, ECE Work & Live, ECE Real Estate Partners und ECE Group Services Assetmanagement, Projektentwicklungskompetenz, Investmentmanagement und weitere Full-Service-Immobiliendienstleistungen unter einem Dach.

Dazu hat sich die ECE vom einstigen Shopping-Center-Entwickler zur integrierten Gruppe im Immobilien- und Investmentgeschäft transformiert. Ein Meilenstein in diesem Entwicklungsprozess ist die zu Beginn des Jahres 2021 vollzogene Transformation zur ECE Group. In ihrer neuen Organisationsstruktur verantwortet die ECE Group unter Führung von Alexander Otto (CEO) und Claudia Plath (CFO) die Strategie, Steuerung und Finanzierung des Gesamtkonzerns. Ihre Dienstleistungen und ihre Expertise bieten die eigenständigen Gesellschaften ECE Marketplaces (Shopping-Center, CEO Joanna Fisher) und ECE Work & Live (Office, Logistik, Wohnen und Hotel, CEO Henrie W. Kötter) am Markt an. Als unabhängiger, regulierter Alternative Investment Fund Manager (AIFM) kommt die Fondsgesellschaft ECE Real Estate Partners (Managing Partners Dr. Volker Kraft und Markus Schmitt-Habersack) hinzu. Alle Dienstleistungen im Konzern – von den Design- und Projektmanagementleistungen über das Commercial Property Management bis hin zur Rechtsberatung und weiteren Digitalisierung der Gruppe – erbringt die ECE Group Services (Managing Directors Robert Heinemann und Arndt Schwerdtfeger).

„Ziel unserer Transformation ist es, den einzelnen Gesellschaften der ECE Group mehr Verantwortung zu übergeben und noch schneller auf die Bedürfnisse der Kunden und Märkte reagieren zu können“, erklärt Alexander Otto, CEO der ECE Group. „Unsere Kunden geben uns das Feedback, dass dies gelungen ist und wir uns erfolgreich für die Zukunft aufgestellt haben.“ //

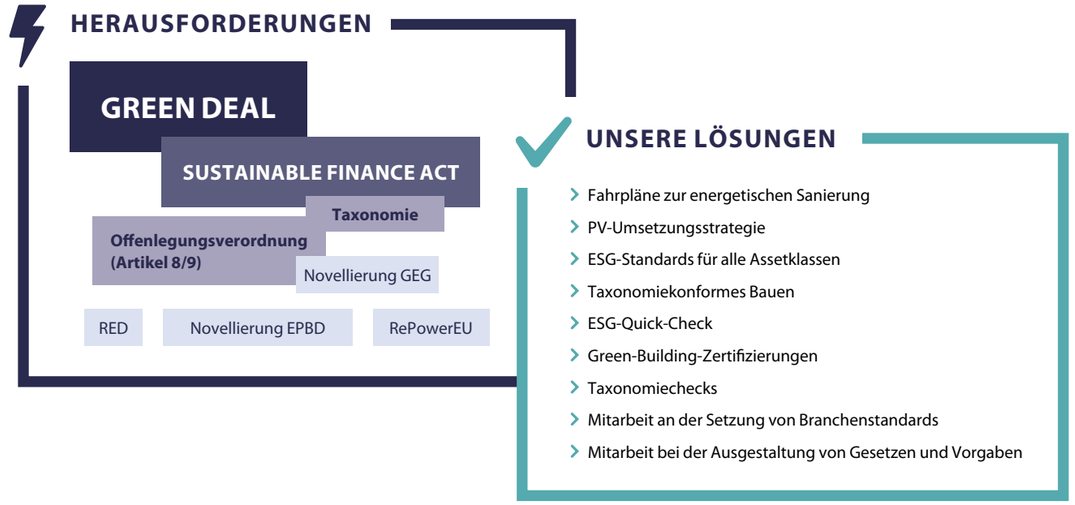


KLARER KURS: AUF DEM WEG ZUR KLIMANEUTRALITÄT

Green Deal, Klimaschutzgesetz, Sustainable Finance Act: Zur Erreichung der Klimaziele hat die Politik strenge Vorgaben entwickelt – gerade auch für die Immobilienwirtschaft. Die ECE hat hierfür anspruchsvolle Standards und konkrete Lösungen erarbeitet, indem sie im vergangenen Jahr alle bisherigen ESG-Vorgaben und -Strategien auf den Prüfstand gestellt hat. Ihr Ziel: Die Definition klarer Standards mit Fokus auf klimaneutralem Bauen und Betreiben für alle Geschäftsbereiche.

MARIA HILL,
DIRECTOR SUSTAINABILITY
& CORPORATE
COMMUNICATIONS,
ECE GROUP SERVICES

@ECE GROUP



Die Politik macht Tempo beim Thema Klimaneutralität. Das zeigt das 2021 novellierte deutsche Klimaschutzgesetz (KSG), das bis 2030 eine Senkung der Emissionen um mindestens 65 Prozent gegenüber 1990 vorsieht. Die EU legt ebenfalls erstmals Klimaziele gesetzlich fest und hat im EU-Klimagesetz bis 2050 ein klimaneutrales Europa verankert.

Damit die Transformation in eine klimaneutrale Gesellschaft gelingt, hat die EU den Green Deal entwickelt. Ein Bestandteil des Green Deals ist der Sustainable Finance Act. Hieraus ergeben sich zahlreiche Vorgaben für die Immobilienwirtschaft. Neben der Offenlegungsverordnung, die Investoren und Banken verpflichtet, transparent über ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten zu berichten, sind dort konkrete Umweltkriterien für nachhaltige Immobilien formuliert. In der sogenannten Taxonomie können Bestands- und Neubauten nun auf ihre Taxonomiekonformität anhand der zwei Umweltziele Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel gemessen werden. Vier weitere Umweltziele sowie soziale Ziele werden in Kürze folgen.

Für Europa sind darüber hinaus weitere – für die Immobilienwirtschaft entscheidende – Vorgaben angekündigt. Am wesentlichsten wird sich wohl die Novellierung des Energy Performance of Building Directive (EPBD) auswirken. Diese Richtlinie gehört zu den bedeutendsten Rechtsvorgaben der EU in Bezug auf eine Verbesserung der Energieeffizienz von Immobilien und muss zwingend von den Nationalstaaten umgesetzt werden. Die EPBD hat in vielerlei Hinsicht direkte und ganz konkrete Auswirkungen auf den Neubau (unter anderem Gebäudeenergiegesetz) und den Bestand. Sie betrifft beispielsweise Energieausweise und Energieaudits, die Heizkostenverordnung, Mindeststandards für die Energieeffizienz, Sanierungsfahrpläne als Vorgabe für den Verkauf von Immobilien und die Aufnahme des Gebäudesektors in den EU-Emissionshandel, aber auch Themen wie die E-Mobilität.

MARKT FORDERT KLIMANEUTRALITÄT

Zu beobachten ist auch: Der Markt folgt inzwischen dem CRREM-Pfad und damit dem Ziel, in der EU bis 2050 klimaneutral zu sein. Denn andernfalls besteht das Risiko, dass eine Immobilie zum „Stranded Asset“ wird und einen Wertverlust erleidet.

ECE ENTWICKELT LÖSUNGEN

Die Immobilienwirtschaft benötigt zur Bewältigung dieser Herausforderungen klare Strategien und konkrete, umsetzbare Lösungen. Die ECE konnte bereits 2009 ihr erstes Shopping-Center nach dem damals neuen DGNB-Standard zertifizieren und hat seitdem in interdisziplinären Teams aus Architekten, Ingenieuren, Facilitymanagern, Developern, M&A-Kollegen sowie Nachhaltigkeitsexperten einen umfassenden Maßnahmenkatalog erarbeitet, umgesetzt und laufend weiterentwickelt. >

@ECE GROUP

Bis 2023 werden alle Center mit E-Ladestationen ausgestattet.

ZIEL: KLIMANEUTRALES RETAIL REAL ESTATE BIS 2045 ODER FRÜHER!

Dass auch eher komplexe Hochfrequenzimmobilien in der Assetklasse Retail Real Estate bis 2045 klimaneutral werden können, beweist die ECE bereits mit ihrem „Energetischen Sanierungsfahrplan". Shopping-Center erfordern ein tiefgreifendes Ingenieursfachwissen sowie Verständnis für den Betrieb und die verschiedenen Abhängigkeiten. Die Experten der ECE wissen, wie Klimaneutralität geht (mehr S. 48). Parallel dazu hat die ECE eine flankierende Photovoltaikstrategie für die von ihr betriebenen Shopping-Center entwickelt, die den Eigentümern der Objekte unterschiedliche Modelle zur Umsetzung für die Nutzung von Solarenergie bietet (mehr S. 54).

HOHE ESG-STANDARDS FÜR LOGISTIK- UND WOHNPROJEKTE

Auch in den Assetklassen Wohnen und Logistik setzt die ECE mit ihrem Logistik- und Wohnkodex klare Vorgaben und Standards in den Bereichen Environment, Social und Governance. Ziel der ECE-Standards ist es, über die gesetzlichen Vorgaben hinauszugehen und den CO_2-Ausstoß in der Entwicklung und im späteren Betrieb zu minimieren.

Für die von der ECE entwickelten Logistikimmobilien gilt daher zukünftig der Effizienzhaus-Standard 40 (EH 40) als Basis jeder Planung. Ebenso wird eine DGNB-Zertifizierung in Gold als Minimum für alle Logistikentwicklungen angestrebt – und geplant wird auf Grundlage der Taxonomie (mehr S. 80).

Im Einklang mit der „Neuen Leipzig-Charta", die die transformative Kraft der Städte für das Gemeinwohl in den Fokus rückt, stellt die ECE mit ihrem Wohnungskodex ihr ganzheitliches Engagement für Wohnungsentwicklungen unter Beweis. Mit der Selbstverpflichtung geht unter anderem ein Bekenntnis zum Ethikkodex des Deutschen Mieterbundes und des Zentralen Immobilienausschusses (ZIA) einher. Zudem verpflichtet sich die ECE zur nachhaltigen Bestandshaltung und zu nachhaltigen Ankäufen.

Der neu gegründete Bereich Engineering, Environmental & Grants berät unter anderem bei allen Fragen rund um ingenieurstechnische und architektonische Hintergründe, unterstützt bei der Weiterentwicklung der Standards und verantwortet die Photovoltaikstrategie (mehr auf Seite 54).

> 120

Zertifikate nach DGNB, LEED und BREEAM für ECE-Immobilien

> 9.000

Green-Lease-Verträge für nachhaltige Mietbereiche

139.500 t

CO_2-Einsparung durch Ökostrom

ESG-BOARD

Das ESG-Board der ECE versammelt Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaft sowie Politik und diskutiert kritisch über alle neuen Projekte hinsichtlich ökologischer, sozialer und ökonomischer Auswirkungen. Zudem sensibilisiert das ESG-Board Mitarbeiter für die Thematik. Die gewonnenen Erkenntnisse und Anregungen aus dem regen Austausch zwischen Boardmitgliedern und Entscheidern der ECE Group fließen in die Entscheidungsfindung bei den Projekten ein.

INTERNE UND EXTERNE EXPERTISE

Stillstand ist dabei für die ECE auch künftig keine Option: Um mit den dynamischen Entwicklungen in Politik und Gesetzgebung mitzuhalten, unterliegen die ECE-Standards einer ständigen Überprüfung und Weiterentwicklung. Dafür sorgen klare Strukturen, ein ESG-Board und die gebündelte Expertise eines eigenen Fachbereichs.

AKTIVE MITGESTALTUNG VON STANDARDS

Die ECE setzt auch auf die Mitgestaltung von Branchenstandards und unterstützt unter anderem Studien des Instituts für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (ICG) zum Social Impact Invest. Beim ZIA setzt sich das Unternehmen für die Verbesserung der Energieausweise und eine kluge, umsetzbare und effiziente Neuausrichtung der Förderung für den Bestand und den Neubau und des Gebäudeenergiegesetzes ein.

RAHMENBEDINGUNGEN ZWINGEND NOTWENDIG

Bei alldem gilt: Zur Erreichung der Klimaziele braucht es geeignete Rahmenbedingungen – und zwar sehr schnell! So muss die Förderung für energetische Sanierungen weiter ausgebaut werden und sollte sich nicht an Effizienzklassen ausrichten, sondern an eingespartem CO_2. Außerdem ist eine Vervierfachung der Sanierungsrate bis 2045 notwendig, damit die Klimaziele erreicht werden. Verfahren und Genehmigungsprozesse im Baubereich müssen entbürokratisiert werden. Auch eine Ausbildungsoffensive im Handwerk ist nötig. „Grüne Fernwärme" und Ökostrom zur Verwendung von Wärmepumpen und Nutzerstrom müssen in die Bilanzierungsgrenzen einbezogen werden.

Ohne eine grüne Energiewirtschaft werden die wenigsten Immobilien klimaneutral – völlig unabhängig davon, wie viel Geld Unternehmen investieren. Deshalb muss der Umbau der Energiewirtschaft dringend beschleunigt werden. //

@ECE GROUP

ECE GROUP ALS INTEGRE PARTNERIN

Hanseatisch, ehrbar, kaufmännisch – bereits seit ihrer Gründung sind diese Attribute gelebte Kultur bei der ECE. Damit einhergehend ist auch Integrität seit jeher fest in den Unternehmenswerten verankert. Im Jahr 2012 hat die ECE im Rahmen ihrer Governance-Bestrebungen ein umfassendes Compliance-Management-System aufgebaut, das seitdem fortlaufend an die sich wandelnden Geschäftsaktivitäten der ECE und die sich ändernden rechtlichen Rahmenbedingungen angepasst wird.

Das Compliance-Management der ECE ist vom Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) zertifiziert und wird regelmäßig auditiert.

Das Compliance-Management-System (CMS) der ECE erstreckt sich auf alle konsolidierten Gesellschaften der ECE Group und wird durch das zentrale Compliance-Department der ECE Group Services gesteuert. Das maßgeschneiderte CMS umfasst unter anderem folgende Zuständigkeiten: Anti-Korruption, Geldwäscheprävention, Geschäftspartner-Compliance, Geschäftspartner-Screenings und Kartellrecht.

Den Grundstein des CMS stellt der Code of Conduct der ECE (Verhaltenskodex) dar, der den Mitarbeitenden Anleitung und Orientierung im Hinblick auf die entsprechenden Themengebiete liefert. Gegenstück zum Code of Conduct sind die ECE-Geschäftspartnerstandards, zu deren Einhaltung sich die von der ECE beauftragten Geschäftspartner verpflichten.

„Die Compliance-Awareness bei unserer Geschäftsführung und unseren Mitarbeitenden ist sehr hoch. Dies gewährleisten wir unter anderem durch regelmäßige Trainings sowie konkrete Vorgaben in Richtlinien und Leitfäden. So geben wir den Mitarbeiter:innen möglichst praxisnahe Hilfestellungen zum richtigen Verhalten im Geschäftsalltag“, so Katharina Dittmann, Chief Compliance Officer.

ESG UND COMPLIANCE

Der ESG-Standard stellt im Bereich „Governance“ auch Anforderungen an die klassische Compliance. Die Grundsätze von Fairness und Transparenz sollen sich unter anderem in der Unternehmensethik, dem internen Kontrollsystem und Risikomanagement sowie dem Umgang mit Geschäftspartnern widerspiegeln. Die ECE wird diesen Anforderungen durch ihr umfassendes Compliance-Management-System bereits gerecht, orientiert sich aber auch zukünftig an aktuellen Best Practices und strebt eine kontinuierliche Weiterentwicklung an.

DATENSCHUTZ

Integrität und Compliance beinhalten auch die Einhaltung des geltenden Datenschutzrechts. Die ECE hat ein umfassendes Datenschutz-Management-System aufgebaut. Schwerpunkte des Datenschutzes sind der Kundendatenschutz in den Shopping-Centern (insbesondere bei Marketingaktionen vor Ort und digitalen Angeboten) und der Schutz von Geschäftspartner- und Mitarbeiterdaten sowie die Begleitung von IT-Projekten. Essenziell ist für die ECE insbesondere die enge Zusammenarbeit mit den Datenschutzaufsichtsbehörden, so beispielsweise zum Thema Videoüberwachung oder Kfz-Kennzeichen-Erfassung in den Centern. //

„UNSER COMPLIANCE-MANAGEMENT IST KEIN PAPIERTIGER, SONDERN ENTWICKELT SICH WIE DAS GESCHÄFT DER ECE STETIG WEITER. UND AUCH DAS AKTUELLE WELTGESCHEHEN BEEINFLUSST UNS – SO HAT ZUM BEISPIEL DAS THEMA SANKTIONSLISTENPRÜFUNG AKTUELL EINE BESONDERE RELEVANZ.“

CATO MEYER-EMIGHOLZ,
HEAD OF DEPARTMENT COMPLIANCE,
DATA PROTECTION UND SECURITY

Mitarbeitende und Geschäftspartner der ECE können über ein elektronisches Hinweisgebersystem jederzeit – auch anonym – Hinweise auf Compliance-Verstöße abgeben.

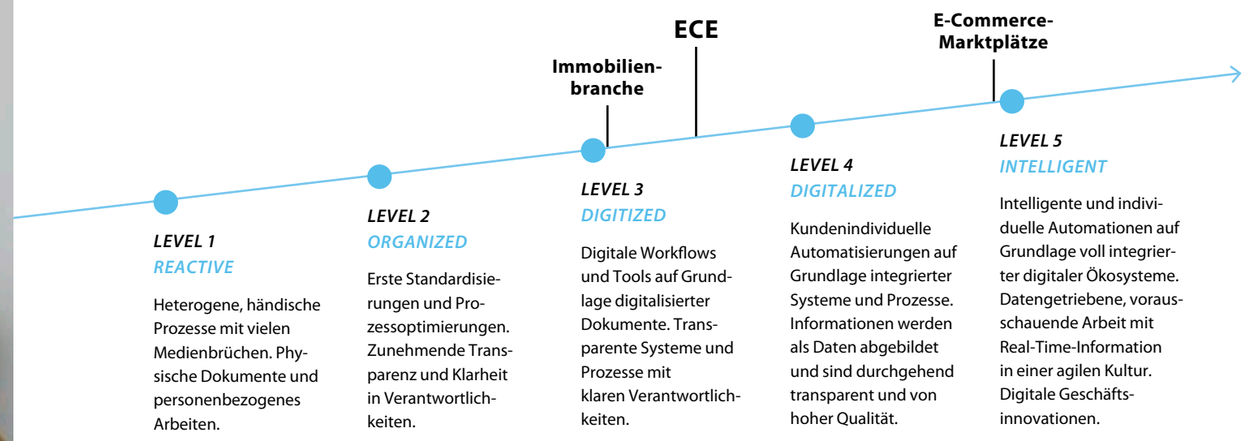
DIGITALISIERUNG – GAME CHANGER IN DER IMMOBILIEN-WIRTSCHAFT

@ECE GROUP

Die digitale Transformation wird zunehmend auch für die Immobilienwirtschaft zum Game Changer. Im Betrieb, im Bau und in der Verwaltung von Immobilien sind die Potenziale der Digitalisierung offensichtlich, ebenso bei der Optimierung der eigenen Unternehmensprozesse. In den Fokus rücken seit einiger Zeit auch die durchgängige digitale Interaktion mit Kunden und Lieferanten, die eigene Integration in digitale Ökosysteme am Markt sowie das Heben von digitalen Potenzialen im Bereich der Projektentwicklung sowie im Fonds- und Assetmanagement.

DER DIGITALE REIFEGRAD EINES UNTERNEHMENS

VON DER MANUFAKTUR ZUR SMARTEN PLATTFORM



Dabei ist die digitale Transformation mehr als Digitalisierung. Sie ist ein langfristiger Prozess mit dem Ziel, ein anpassungsfähiges und dynamisches Unternehmen mit entsprechendem Geschäftsmodell aufzubauen und nachhaltig wettbewerbsfähig zu sein. Digitale Champions sind entsprechend nicht nur digitalisiert, sondern auch in Gänze transformiert: Neben der Digitalisierung von Dokumenten und Prozessen werden nahezu alle Bereiche eines Unternehmens, sei es Kultur, Organisation, Technologie, Prozesse, Produkte oder das eigentliche Geschäftsmodell, in einen anderen Modus Operandi überführt.

Die Immobilienbranche hat die Digitalisierung erst relativ spät für sich entdeckt. Entsprechend hat sie viel aufzuholen oder, positiv ausgedrückt, noch viel Potenzial für Verbesserungen. Ideen und große Visionen gibt es dabei zur Genüge, Umsetzung und Realisierung gestalten sich jedoch nahezu durchgehend als aufwändig, komplex und langwierig. Das liegt nicht nur am herausfordernden Charakter der digitalen Transformation, sondern auch an fehlenden Standards in der Branche: der Manufakturdenke – Immobilien sind in der Regel Unikate, womit sich die Immobilienwirtschaft erheblich von anderen Industrien unterscheidet –, der häufigen Heterogenität im Geschäftsmodell, der zum Teil doch sehr klassischen Managementkultur, den vielen guten vergangenen Jahren ohne Veränderungsdruck und auch an der sehr geringen Digital- und IT-Affinität des klassischen Immobiliengeschäfts. Erschwert wird der Immobilienwirtschaft die Digitalisierung zudem durch das geringe Angebot branchenspezifischer, passgenauer IT-Lösungen am Markt und das Phänomen, dass trotz ausgezeichneter Projektmanagementfähigkeiten im klassischen Immobiliengeschäft (zum Beispiel bei Projektentwicklungen) das Projektmanagement bei internen, aber auch unternehmensübergreifenden IT-, Change- und Digitalisierungsprojekten noch erhebliches Potenzial aufweist.

Die ECE Group hat bereits vor einigen Jahren das Potenzial erkannt und sich auf den Weg gemacht, die Grundlagen für eine kraftvolle digitale Transformation zu legen. Das Fundament dafür ist eine digitale Agenda mit konkreten Handlungsfeldern und Projekten. So konnte frühzeitig begonnen werden, die notwendige Basis aus zukunftsgerichteter IT, professionellem Prozessmanagement und moderner Arbeitskultur zu schaffen.

Im Fokus der digitalen Agenda der ECE Group steht die Weiterentwicklung von Produkten und Services sowie des Geschäftsmodells im Rahmen der sogenannten Schnittstellen-, Produkt- und Geschäftsmodelldigitalisierung. Individuelle Services an der Schnittstelle zum Kunden, insbesondere zu Investoren, Mietern und Konsument:innen, sind dabei sowohl unternehmensintern als auch im Service nach außen ständig in der Weiterentwicklung. Diese erfolgt auf Grundlage >

@ECE GROUP

Prof. Dr. Roger Nolting ist seit Juli 2021 CDO der ECE Group. Der Wirtschaftsinformatiker ist ein ausgewiesener Experte für die Digitalisierung von Unternehmen sowie in der Führung von IT-Unternehmen und -Bereichen. Sein Fokus liegt auf der zukunftsgerichteten Entwicklung von Unternehmen und Geschäftsmodellen unter Verwendung moderner technologischer und organisatorischer Möglichkeiten. Neben seiner Tätigkeit bei der ECE ist er Professor für Digital Management an der Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM) und Beirat in Unternehmen der Software- und Immobilienbranche.

„DIGITALE TRANSFORMATION IST FÜR DIE ECE GROUP DER ZIELGERICHTETE, IM TAGESGESCHÄFT VERANKERTE PROZESS, MIT DEN TECHNOLOGISCHEN, ABER AUCH KULTURELLEN POTENZIALEN DES DIGITALEN ZEITALTERS ATTRAKTIVE, ZUKUNFTSFÄHIGE MARKTANGEBOTE ZU GESTALTEN UND ZUM NUTZEN IHRER KUNDEN LANGFRISTIG ERFOLGREICH AUSZUBAUEN.“

PROF. DR. ROGER NOLTING, CHIEF DIGITAL OFFICER, ECE GROUP SERVICES

modularisierter Geschäftsprozesse mit hohem Automatisierungsgrad, was zunehmend schnelle, effiziente und verlässliche Interaktion untereinander und die Bereitstellung von Real-Time-Informationen ermöglicht. Darüber hinaus wird aktuell daran gearbeitet, digitale Ökosysteme für die Kunden und das Geschäft zu schaffen, so zum Beispiel im Shopping-Business. Nach der erfolgreichen Umsetzung des digitalen End-to-End-Flächenvermietungsprozesses, der alle Schritte vom Flächenangebot an potenzielle Mieter bis zum Abschluss des Mietvertrages mit automatischer Anlage im Buchungssystem abbildet, wird aktuell auch an der Automatisierung des Forderungsmanagements gearbeitet. Ziel ist hier, von der Identifikation offener Forderungen über die Zuordnung zu internen oder externen Bearbeitungspartnern bis hin zur integrierten und automatisierten Rückmeldung über bearbeitete Forderungsstände alles automatisiert abbilden zu können. Zusätzlich werden derzeit ein voll integriertes digitales Consumer Ecosystem (B2C) auf Grundlage des Connected-Commerce-Ansatzes wie auch eine digitale Plattform für das B2B-Geschäft mit digitalen Services für Investoren, Mieter, Partner und Lieferanten aufgebaut. Auch neue Arbeitsmethoden im Projektgeschäft oder digitale Gesamtlösungen wie BIM oder intelligentes

Gebäudemanagement mit vorausschauender Wartung der von der ECE betreuten Objekte werden in Pilotprojekten erprobt oder weiterentwickelt.

So ist die Prozessdigitalisierung mit dem Ziel „smarter Prozesse“ wie beispielsweise im Dokumenten-, Finanz- oder Abrechnungsmanagement inzwischen weit vorangeschritten und die Datenqualität konnte über die Jahre massiv verbessert werden. Elektronische Unterschriften, digitale Archive, Business-Intelligence- und Data-Warehouse-Anwendungen, Cloud Services sowie agile und moderne kooperative Arbeitsweisen gehören unter anderem auch dank der Einführung einer voll integrierten, unternehmensübergreifenden Zusammenarbeitsplattform auf Basis von Microsoft 365 inzwischen zum etablierten Standard der ECE.

Die Digitalisierungsstrategie der ECE Group schenkt aber auch der zunehmenden Verschmelzung von physischer und virtueller Welt besondere Beachtung, denn vor allem in der Immobilienwirtschaft ist dieser Aspekt von herausragender Relevanz. Ebenso setzt sie bei Herausforderungen wie der Realisierung ihrer ESG-Strategie, dem modernen Energiemanagement oder der zunehmenden staatlichen Regulatorik auf das Potenzial der Digitalisierung und moderner Datenwelten. Digitale Transformation ist für die ECE Group der zielgerichtete, im Tagesgeschäft verankerte Prozess, mit den technologischen, aber auch organisatorischen und kulturellen Potenzialen des digitalen Zeitalters attraktive, zukunftsfähige Marktangebote zu gestalten und zum Nutzen ihrer Kunden langfristig erfolgreich auszubauen. Die ECE hat dafür rechtzeitig die Grundlagen geschaffen und verfügt als erfolgreiches, breit diversifiziertes, finanzstarkes und familiengeführtes Unternehmen über die Ressourcen und die Kraft, auch in Zukunft ein verlässlicher Partner für ihre Kunden zu sein. //

@ECE GROUP
@ECE GROUP

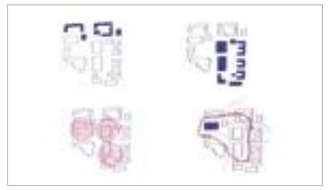
@ECE GROUP

THE FUTURE OF DESIGN

Digitalization at its best: Unter dem Einsatz modernster digitaler Planungstools Immobilienprodukte mit Best-in-Class-Designs zu entwickeln – das ist Aufgabe und Selbstanspruch der ECE-hauseigenen Kreativagentur Creative Design. Hochqualifizierte Architektur-, Masterplanungs-, Innenarchitektur- und Kommunikationsdesign-Professionals aus aller Welt arbeiten hier an zukunftsfähigen, hocheffizienten Ideen und Konzepten – und das in allen Assetklassen.

Als digitaler Innovationstreiber konzentriert sich Creative Design auch auf effiziente Planungsprozesse. Dafür wählen die Experten sorgfältig die besten am Markt verfügbaren digitalen Tools aus, die helfen, den Projektentwicklungsprozess und das Timing auf architektonischer Seite zu optimieren. Das Team besitzt dabei nicht nur Expertise im Umgang mit den Tools und Programmen, sondern trägt auch dazu bei, diese kontinuierlich weiterzuentwickeln, indem es Input in Bezug auf die Markt- und Kundenanforderungen liefert.

1 Erste Ideenskizzen



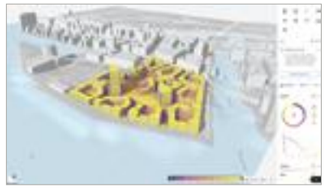
2 Design Input

3 Exploration

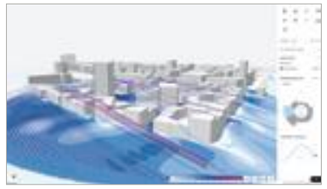
4 Auswahl von Favoriten

5 Vergleichen und auswählen

6 Analysieren



7 Auswahl und Optimierung



8 Weitere Planung bis zum endgültigen Ergebnis

EFFIZIENTE UND GENAUE GRUNDSTÜCKSPRÜFUNGEN: VON MASTERPLANUNGSALTERNATIVEN BIS HIN ZU DIAGRAMMATISCHEN LAYOUTS FÜR WOHNGEBÄUDE

Einen gesamten Immobilienstandort vollständig digital gemeinsam zu entwerfen und in Echtzeit zu analysieren – dies ermöglichen die im frühen Projektentwicklungsstadium eingesetzten generativen Entwurfswerkzeuge. Die daraus resultierenden 3D-Modelle helfen den Architekten dabei, Optionen nach äußeren Parametern wie dem Grundstück und seinen Grenzen, das Gelände oder die behördlichen Aufgaben von Beginn an im Blick zu behalten und unter Hinzuziehung weiterer Simulationen, etwa der Wetterverhältnisse, auf den Prüfstand zu stellen, um schlussendlich durch den Vergleich mehrerer Entwürfe zur besten zeichnerischen Standortlösung zu gelangen. Störfaktoren werden frühzeitig in der Planung erkannt und eliminiert.

EFFIZIENTER UND ALLUMFASSENDER

Ziel ist es, einen umfassenden Gesamteindruck vom geplanten Immobilienprodukt zu vermitteln – sei es ein Neubau oder eine Umstrukturierung. Dank ihres planerischen und architektonischen Know-hows kommen die Expertinnen und Experten von Creative Design unter Zuhilfenahme der digitalen Tools „so noch viel effizienter zu der gleichen guten Lösung, indem wir auch alternative Szenarien berücksichtigen“, weiß Eduardo Landete, Architekt bei Creative Design. Er setzt die Tools mit seinem Team nicht nur erfolgreich bei der Planung komplexer Bauvorhaben ein, sondern adaptiert sie auch an der Schnittstelle zu den Programmentwicklern kontinuierlich inhouse – stets mit dem Ziel, die Kundenwünsche noch präziser abbilden zu können. „Wir nutzen dabei die gesamte Bandbreite dessen, was ein Immobilienentwickler braucht“, sagt Seda Tugutlu, Architektin bei Creative Design. „Das macht uns in Kombination mit unserem Know-how noch effizienter und einzigartiger.“

DAS PRODUKT ERLEBBAR MACHEN: WEITERE WERKZEUGE UND PRÄSENTATIONSMITTEL

Steht der Masterplan und ist der Rohbau des Gebäudes mit seinen Units simuliert, gilt es, es mit Leben zu füllen. Mit weiteren digitalen Werkzeugen wie dem Einsatz von Virtual-Reality-3D-Modelling und Animationsprogrammen entwerfen die Designer lebhafte Vorstellungen davon, wie das Immobilienprodukt endgültig aussehen und mit seiner Umgebung interagieren kann. //

@ECE GROUP

BAUEN IN ZEITEN VON CORONA, KRIEG UND KLIMAWANDEL

Inflation, Materialknappheit, unterbrochene Lieferketten, steigende Bau- und Energiepreise sowie anziehende Zinsen: Das sind nur einige Schlagworte, die die augenblickliche Situation im Baubereich beschreiben. Hinzu kommt ein akuter Fachkräftemangel. Herausforderungen, denen die ECE erfolgreich begegnet.

HÖCHSTER ANSTIEG DER DEUTSCHEN BAUPREISE SEIT 51 JAHREN

Bereits 2021 stiegen die Baupreise in Deutschland im Mittel um elf Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das war die höchste Preissteigerung der letzten 51 Jahre. Einen Einfluss auf die Auftragslage der Baufirmen hatte dies jedoch nicht: Die Bücher sind voll. Abzuwarten ist, wie sich jetzt der Krieg in der Ukraine auswirken wird. Die damit einhergehenden Sanktionen beeinträchtigen unter anderem internationale Lieferketten und -wege. Die stark steigenden Energiekosten treiben zudem unter anderem die Kosten für die Stahl- und Betonherstellung in die Höhe. Die Folge: Für die Jahre 2022 und 2023 sind Baupreissteigerungen zwischen 15 und 25 Prozent zu erwarten.

DREIKLANG FÜR LANGFRISTIGEN ERFOLG: PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT, VORAUSSCHAUENDE MATERIALDISPOSITION UND INNOVATIVE VERGABEMODELLE

Ob das Wohnprojekt am Stern-Center in Potsdam, das Logistik-Center Stuttgart-Heilbronn, „The Tide“ in Hamburg oder die MesseCity Köln – trotz aller aktuellen Herausforderungen herrscht bei den Entwicklungsprojekten der ECE kein Stillstand. Die Spezialisten aus dem ECE-Geschäftsbereich Architecture & Construction setzen auf einen Dreiklang aus partnerschaftlicher Zusammenarbeit, vorausschauender Materialdisposition und innovativen Vergabemodellen. So wird das Netzwerk mit Baupartnern aus dem Mittelstand sowie mit Großbauunternehmen permanent ausgebaut. Ebenso wichtig sind ein partnerschaftlicher Umgang mit den Baupartnern bei der Ausschreibung und Realisierung der Projekte, mittelstandsfreundliche Größen der Baulose, die vorausschauende Materialdisposition mit den Baupartnern, der Einsatz verschiedener Vergabemodelle – vom Early Contractor Involvement über Generalplanungsverträge bis hin zu Mehrparteienverträgen – sowie Gleitpreisklauseln in den Bauverträgen, die mögliche Materialpreissteigerungen regeln.

Auf diese Weise gelingt nicht nur die erfolgreiche Abwicklung von Neubauprojekten, sondern auch in den ca. 150 parallel dazu laufenden Baumaßnahmen im Shopping-Center-Bestand geht es kontinuierlich voran. Das Bau- und Planungsvolumen von ca. 650 Mio. Euro erstreckt sich dabei von der Shopflächengestaltung zur Neuansiedlung von Mieterpartnern über Instandhaltungsmaßnahmen bis hin zu umfangreichen Developments, Mallrefurbishments und Maßnahmen zur Verbesserung der Aufenthaltsqualität im Rahmen des „At your Service“-Programms, wie aktuell beispielsweise für das Allee-Center Hamm und die City-Galerie Wolfsburg geplant.

Für die Umsetzung energetischer Sanierungsmaßnahmen im Shopping-Center-Business wie auch für Neubauprojekte der ECE Work & Live prüfen die ECE-Expert:innen zudem die Einwerbung von Bundesfördermitteln. Für einige Neubauprojekte konnten bereits Fördersummen gesichert werden.

ARNDT SCHWERDTFEGER, MANAGING DIRECTOR ARCHITECTURE & CONSTRUCTION, ECE GROUP SERVICES

@ECE GROUP

650 Mio. €

BAU- UND PLANUNGSVOLUMEN IM SHOPPING-CENTER-BESTAND

Bauaufgabe im laufenden Centerbetrieb: Die Umstrukturierung der Potsdamer Platz Arkaden wird noch 2022 abgeschlossen.

AUCH IN KRISENZEITEN GRÜN DENKEN UND HANDELN

Im Dialog mit der Branche und der Politik engagiert sich die ECE in verschiedenen Verbänden. So können Entwicklungen in den Bereichen ESG, Nachhaltigkeit und Taxonomie frühzeitig in die Bauplanungen einfließen. Angesichts der steigenden Energiekosten arbeiten die Spezialisten der ECE zudem intensiv an Konzepten zur Energieerzeugung im Shopping-Center-Bestand. Geplant ist hier der Einsatz von Photovoltaikanlagen auf Centerdächern. Mit der Umsetzung soll bereits Mitte 2022 begonnen werden. //

@ECE MARKETPLACES

ECE MARKETPLACES

LEBENDIGE MARKTPLÄTZE KREIEREN

In enger Partnerschaft mit Investoren und Mietern kreiert die ECE Marketplaces urbane Erlebnisräume für Shopping, Entertainment, Service und mehr. Moderne Marktplätze mit Wow-Effekt, die Menschen anziehen, begeistern und inspirieren.

@ECE MARKETPLACES

RETAIL REAL ESTATE: EINE KLASSE FÜR SICH

Nach zwei überaus herausfordernden Jahren für die Shopping-Center-Branche gilt es nun, den Blick nach vorne zu richten und die Retail-Immobilien strategisch für die Zukunft aufzustellen. Im Interview spricht Joanna Fisher, CEO der ECE Marketplaces, über neue Konzepte und digitale Strategien – und erklärt, warum der Markt nicht immer recht hat.

Frau Fisher, nach mehr als zwei Jahren Pandemie mit erheblichen Auswirkungen auf den stationären Handel liegt die Frage nahe: Haben Shopping-Center eine Zukunft?

Joanna Fisher: Ja, die haben sie, und dafür gibt es eine ganze Reihe von Indikatoren: Die Kund:innen strömen wieder zahlreich in die Center, die Umsätze und Frequenzen lagen in den letzten Wochen und Monaten meist wieder nahezu auf oder sogar über dem Vorkrisenniveau. 2021 haben wir so viele Mietverträge abgeschlossen wie schon lange nicht mehr. Dabei ist das durchschnittliche Mietniveau nur leicht gesunken, auch die Leerstandsquote in dem von uns betreuten Portfolio hat nur leicht zugenommen. Damit die Objekte auch in Zukunft langfristig erfolgreich und werthaltig bleiben, müssen wir aber den Blick ganzheitlich nach vorne richten – und ein paar wesentliche Dinge anpacken.

Was meinen Sie damit?

Entscheidend ist, die Shopping-Center gerade jetzt konsequent weiterzuentwickeln und mit maßgeschneiderten Investitionen strategisch für die Zukunft aufzustellen. Dafür gibt es kein Standardrezept, jedes Objekt muss individuell betrachtet und mit standortspezifischen Maßnahmen fortentwickelt werden. Aber es gibt eine Reihe von strategischen Ansätzen, mit denen wir den Wert der Retail-Immobilien gemeinsam sichern und weiter steigern können. Nicht alle davon sind gänzlich neu, viele dieser Bausteine setzen wir schon seit Jahren mit sichtbarem Erfolg für die Objekte um. In der jetzigen Phase des Strukturwandels, der durch Corona noch weiter beschleunigt wird, ist ihre smarte Umsetzung aber umso wichtiger.

Es reicht also nicht mehr aus, ein Shopping-Center einfach zu betreiben und dafür zu sorgen, dass alle Flächen vermietet sind.

Genau. Natürlich sind professionelles Management und eine erfolgreiche Vermietung die grundlegenden Elemente für stabile, erfolgreiche, zukunftsfähige Retail-Immobilien. Ohne operative Exzellenz im Daily Business und die entsprechende Betreiberexpertise geht es nicht. Darüber hinaus gibt es vier Handlungsfelder, die für die zukünftige Ausrichtung der Retail-Objekte essenziell sind: die Weiterentwicklung und Erweiterung des Mietermix, ein konsequenter Kundenfokus, die digitale Transformation der Objekte und ihre Ausrichtung an ESG-Kriterien. Jedes Objekt betrachten wir nach diesen Kriterien und leiten aus dieser Betrachtung passende Maßnahmen ab. Wir haben die Erfahrung und die Tools, um das gemeinsam und im engen Dialog mit den Eigentümern der Objekte umzusetzen.

Fangen wir beim Mietermix an. Gibt es überhaupt noch genügend viele Retailer, die stationäre Läden anmieten?

Die gibt es, und viele von ihnen wollen gerade in unsere Center mit ihrem professionellen Management und ihren flexiblen Flächen. Erfolgreiche Textiler wie zum Beispiel ZARA haben ihre durchschnittliche Fläche pro Filiale in den letzten Jahren nahezu verdoppelt und suchen große, gut geschnittene und einfach zu bespielende Flächen. Fündig werden sie in unseren Centern. Aber auch andere Branchen wie Optiker, Möbelanbieter oder Wellness- und Beautykonzepte expandieren. Strategisch geht unser Blick in der Vermietung aber längst auch über das klassische Retail-Business hinaus. Wir zielen also auch auf Konzepte aus Bereichen wie Entertainment und Gesundheit ab oder machen uns Gedanken über die Ansiedlung ergänzender Angebote wie Ärztezentren, Kitas oder auch Hotels und Wohnungen – in den Centern oder im direkten Umfeld. Damit verbreitern wir nicht nur die Basis der möglichen Mieter, sondern schaffen zugleich auch zusätzliche Besuchsanreize und stärken somit die Standorte als Ganzes.

Dennoch gewinnt der Online-Handel weiter Marktanteile. Wie kann die digitale Transformation der Center gelingen?

Erfreulicherweise hat sich das Geschäft der Onliner zuletzt ja sogar weniger stark entwickelt. Vor allem aber hat der stationäre Handel diesem Geschäftsmodell etwas ganz Entscheidendes und Einzigartiges entgegenzusetzen: soziales Miteinander und ein echtes Einkaufserlebnis. Das sind die Stärken, auf die wir uns im stationären Retail-Business konzentrieren müssen. Gleichzeitig gilt es aber natürlich, die digitale Transformation der Center und ihren Ausbau zu ›

„ENTSCHEIDEND IST, DIE SHOPPING-CENTER GERADE JETZT KONSEQUENT WEITERZUENTWICKELN UND MIT MASSGESCHNEIDERTEN INVESTITIONEN STRATEGISCH FÜR DIE ZUKUNFT AUFZUSTELLEN.“

JOANNA FISHER,
CEO, ECE MARKETPLACES

@ECE MARKETPLACES

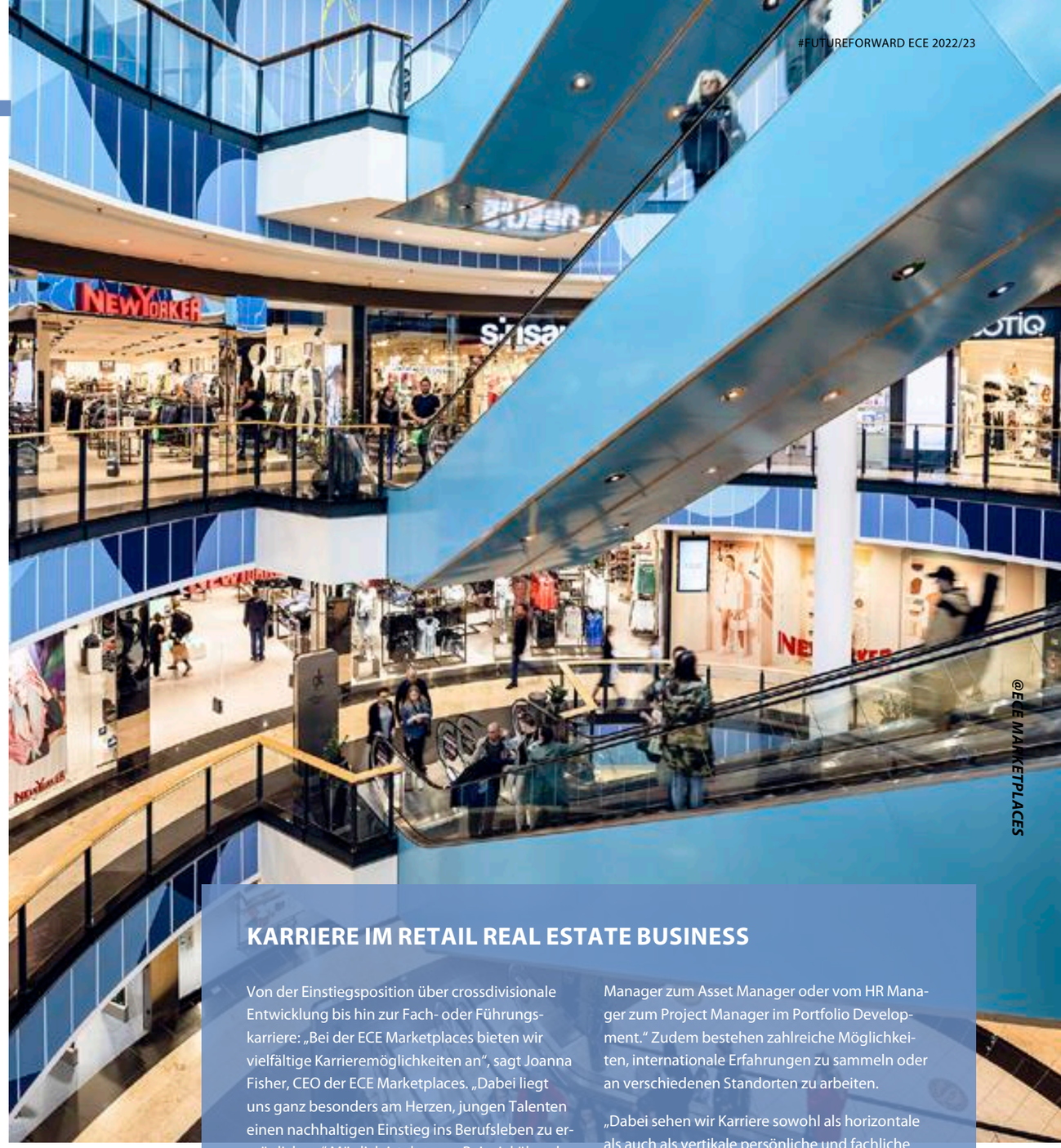
„SOZIALES MITEINANDER UND EIN ECHTES EINKAUFSERLEBNIS. DAS SIND STÄRKEN, AUF DIE WIR UNS IM STATIONÄREN RETAIL-BUSINESS KONZENTRIEREN MÜSSEN."

Omnichannel-Plattformen weiter voranzutreiben. Dabei sehen wir uns als Partner und Enabler für die Retailer, denen wir mit unserer Digital Mall und unseren Connected-Commerce-Konzepten entsprechende Tools zur kanalübergreifenden Vernetzung bieten. Mit dem Ziel, dem Kunden das von ihm gewünschte Produkt dann und dort anzubieten, wann und wo er es haben möchte, je nach Bedarf auch zur Abholung oder Auslieferung aus dem Center.

Womit wir beim nächsten Punkt wären, der Fokussierung auf den Kunden. Eigentlich doch kein ganz neues Konzept, oder?
Tatsächlich ist der Gedanke nicht neu, sondern seit jeher die Grundlage für die Konzeption und Ausgestaltung unserer Center. Aber auch hier bieten sich durch eine intensivere Nutzung der digitalen Kanäle ganz neue Möglichkeiten für ein zielgerichtetes personalisiertes Marketing und eine direkte Kundenansprache. Auch dieses datengetriebene Marketing zahlt auf die digitale Transformation der Immobilien ein.

Von höchster Aktualität ist auch die Frage, wie die Shopping-Center in Sachen Nachhaltigkeit fit gemacht werden können.
Eine ganz entscheidende Frage, die schon heute unter dem Stichwort ESG große Relevanz hat und zukünftig noch wichtiger werden wird. Der Markt fordert zunehmend eine Ausrichtung von Unternehmen und ihren Assets an ESG-Kriterien. Sie müssen erfüllt werden, damit die Immobilie in ihrem Wert erhalten bleibt. Auch hier ist also eine Weiterentwicklung der Objekte hin zu nachhaltigen, klimaneutralen Immobilien erforderlich. Für unser Portfolio haben wir uns dabei klare Ziele gesetzt und zahlreiche Maßnahmen initiiert, um sie gemeinsam mit den Eigentümern der Immobilien auch zu erreichen. Das fängt bei kurzfristigen Energiesparmaßnahmen an und geht bis zum maßgeschneiderten energetischen Sanierungsfahrplan, um die Immobilien auf lange Sicht klimaneutral zu machen. Gerade jetzt zeigt sich: Auch das ist eine Investition in die Zukunft der Assets.

Passende Werkzeuge und Strategien, um die Shopping-Center zukunftsfähig zu machen, sind also vorhanden. Dennoch werden sie am Kapitalmarkt weiterhin skeptisch gesehen …
In der Tat wird die gesamte Asset-Klasse Retail Real Estate nach wie vor eher kritisch betrachtet. Das liegt unter anderem an der Logik der Kapitalmärkte, deren Reaktion oft übertrieben stark ausfällt, und zwar in beide Richtungen. Im Falle der Shopping-Center haben die aktuellen Herausforderungen durch den Strukturwandel, der durch Corona noch verstärkt wurde, zu einer eher undifferenzierten Sicht auf die gesamte Asset-Klasse geführt. Es gibt aber einen ganz klaren Unterschied zwischen starken, gut gemanagten, gut positionierten Objekten, die strategisch kontinuierlich angepasst werden, und solchen, bei denen das eben nicht der Fall ist. Zukunft haben genau die Standorte, denen die stetige Transformation durch systematische Weiterentwicklung und aktives Investieren gelingt. //



KARRIERE IM RETAIL REAL ESTATE BUSINESS

Von der Einstiegsposition über crossdivisionale Entwicklung bis hin zur Fach- oder Führungskarriere: „Bei der ECE Marketplaces bieten wir vielfältige Karrieremöglichkeiten an", sagt Joanna Fisher, CEO der ECE Marketplaces. „Dabei liegt uns ganz besonders am Herzen, jungen Talenten einen nachhaltigen Einstieg ins Berufsleben zu ermöglichen." Möglich ist das zum Beispiel über das Traineeprogramm zum Center Manager (m/w/d) oder mit dem neuen, bereichsübergreifenden Traineeprogramm „Real Estate Management".

Das breite Aufgabenspektrum rund um die gesamte Immobilie bietet dabei jede Menge Abwechslung und Karrierechancen: „Wir fördern interdisziplinäre Karrieren, zum Beispiel vom Center Manager zum Asset Manager oder vom HR Manager zum Project Manager im Portfolio Development." Zudem bestehen zahlreiche Möglichkeiten, internationale Erfahrungen zu sammeln oder an verschiedenen Standorten zu arbeiten.

„Dabei sehen wir Karriere sowohl als horizontale als auch als vertikale persönliche und fachliche Weiterentwicklung: Unsere Mitarbeiter sind vernetzt und bauen ein interdisziplinäres Wissen auf, außerdem sind sie Experten in ihrem Fachgebiet und blicken auch über den Tellerrand hinaus, um die besten Lösungen für die aktuellen Herausforderungen zu finden – und das immer im engen partnerschaftlichen Austausch mit unseren Mietern und Investoren."

@ECE MARKETPLACES
@ECE MARKETPLACES

@ECE MARKETPLACES

AUS HERAUS-FORDERUNGEN CHANCEN MACHEN

Besuchermagnet: Im Frankfurter MyZeil setzt die Umgestaltung der vierten Center-Etage zu „Foodtopia" neue Maßstäbe.

Die Transformation im Retail-Business verlangt detaillierte Analysen, langfristige Strategien und professionelles Management.

Vorbei sind die Zeiten, in denen die Weiterentwicklung von Einkaufszentren oft daraus bestand, sie noch ein wenig größer zu machen und an den architektonischen Zeitgeist anzupassen. Heute sind völlig neue Strategien gefragt, um den Wert der oft in besten Lagen befindlichen Retail-Immobilien zu erhalten und weiter zu steigern.

„Eine erfolgreiche Weiterentwicklung setzt voraus, die Ziele und Wünsche des Investors sowie die Immobilie zu kennen und fortlaufend passgenaue Ideen zu entwickeln", sagt Willem Steffen, Director Asset Management bei der ECE Marketplaces. Als Schnittstelle zu den nationalen und internationalen Investorenpartnern arbeitet Steffen die Asset-Strategie der einzelnen Objekte aus und verantwortet ihre Umsetzung. Er und sein erfahrenes Expertenteam gehen diese Aufgabe ganz systematisch an: Welche Megatrends beeinflussen die einzelnen Shopping-Center? Worin liegen die jeweiligen Stärken und Schwächen des Standorts? Was sind die strategischen Ziele der Investoren? Welche Herausforderungen kommen aufgrund gesetzlicher Anforderungen (ESG) auf die jeweilige Immobilie zu?

Ist dabei eine umfangreiche Um- oder Neugestaltung der Immobilie erforderlich, kommen das Entwicklungsteam von Marcus Janko, Director Portfolio Management bei der ECE Marketplaces, und das Creative-Design-Team von Chefarchitekt Marc Blum ins Spiel. Die international und interdisziplinär ausgebildeten Spezialist:innen machen aus Herausforderungen Chancen. Im Kern geht es dabei um die Weiterentwicklung der Center als komplexe Retail-Immobilien – von innovativen Retail-Konzepten über moderne Food- und Entertainmentbereiche bis hin zu Sport und Wellness oder Healthcare und Co-Working. Das beinhaltet aber auch die Weiterentwicklung der Standorte als Ganzes. Mit Wohntürmen auf dem Parkplatz bis hin zum Hotel auf dem Parkdeck – je nach Standort finden sich ganz individuelle Lösungen, die manchmal auch die Aufteilung eines ehemaligen Warenhauses in einen Lebensmittelmarkt und weitere großflächige Shop-Konzepte vorsehen können. >

Willem Steffen (Director Asset Management, ECE Marketplaces) und Marcus Janko (Director Portfolio Management, ECE Marketplaces).

@ECE MARKETPLACES

TROTZ CORONA: VIELE NEUABSCHLÜSSE UND GERINGER MIETRÜCKGANG

Die ECE Marketplaces hat 2021 so viele Mietverträge abgeschlossen wie schon lange nicht mehr: Insgesamt wurden 2.800 Verträge für 736.000 m² Mietfläche unterzeichnet – 2019 waren es noch mehr als 100.000 m² weniger. Und auch die Mieten haben sich trotz der Umsatzausfälle durch Corona nur geringfügig nach unten bewegt: Die Durchschnittsmiete bei den Neuabschlüssen liegt im ECE-Portfolio acht Prozent unter dem Niveau von 2019, wobei der Rückgang in Deutschland aufgrund des langen Lockdowns etwas größer ausfiel als in anderen Ländern.

„EINE ERFOLGREICHE WEITERENTWICKLUNG SETZT VORAUS, DIE ZIELE UND WÜNSCHE DES INVESTORS SOWIE DIE IMMOBILIE ZU KENNEN UND FORTLAUFEND PASSGENAUE IDEEN ZU ENTWICKELN, DIE NEUE ANFORDERUNGEN UND TRENDS AUFNEHMEN."

WILLEM STEFFEN, DIRECTOR ASSET MANAGEMENT, ECE MARKETPLACES

85%

DER BEFRAGTEN SCHÄTZEN ES, WIEDER UNBESCHWERT STATIONÄR SHOPPEN ZU KÖNNEN.*

** Repräsentative Online-Umfrage vom 3.–16. Juni 2022 mit 5.578 Befragten.*

● *Potsdamer Platz Berlin: Gemeinsam mit Brookfield Properties erschafft die ECE im Herzen der Hauptstadt eine faszinierende Erlebniswelt mit internationalem Highstreet-Flair.*

MARC BLUM

Marc Blum hat in Düsseldorf, Kyoto und Los Angeles studiert und viele Jahre in verantwortlichen Positionen für die Jerde Partnership in Los Angeles, Asien, Europa und der MENA-Region gearbeitet. Jerde gilt als Pionier des Placemaking. Seit 2012 ist Blum Director Creative Design bei der ECE.

„RETAIL, DIENSTLEISTUNG UND GASTRONOMIE BLEIBEN DIE TREIBENDEN KRÄFTE BEI DER WEITERENTWICKLUNG VON BESTANDSIMMOBILIEN. DIE KUNST BESTEHT DARIN, FÜR JEDEN STANDORT DIE PASSENDEN NUTZUNGSBAUSTEINE IM RICHTIGEN MIX ZU FINDEN.“

MARCUS JANKO, DIRECTOR PORTFOLIO MANAGEMENT, ECE MARKETPLACES

Derzeit steuert Jankos Team über 40 entsprechende Projekte. Darüber hinaus ist er für die Akquise und Integration neuer Managementmandate verantwortlich. Die ECE sieht hier in einem sich konsolidierenden und deutlich anspruchsvoller gewordenen Markt erhebliche Wachstumspotenziale.

GOVERNANCE UND TRANSPARENZ: PFLICHT STATT KÜR

Die Erwartungen der internationalen Investoren gehen heute allerdings noch weiter, weiß Asset Manager Willem Steffen: „Ein gutes Center-Management und eine erfolgreiche Vermietung allein reichen inzwischen nicht mehr. Völlig zu Recht wird auch verlangt, dass die Governance auf internationalem Standard ist. Dazu zählen die Geldwäscheprävention und die Beachtung internationaler Sanktionslisten genauso wie die IT-Security und ein Business Continuity Management. Zudem werden deutlich mehr Transparenz und eine schnelle und übersichtliche Bereitstellung aktueller Finanz- und ESG-Daten erwartet.“

Dafür ist es im Asset-Management wichtig, die spezifischen Anforderungen der Asset-Strategie jedes Investors umzusetzen. „Wir wollen auch hier klarer Marktführer sein und investieren daher in hohem Maße in Mitarbeiter, Prozesse und Systeme. In der Corona-Krise haben unsere Kunden davon bereits deutlich profitiert.“

Ein lückenloses und aktuelles Reporting ist eines der wesentlichen Elemente dafür. Ein Beispiel: Über SAP und Microsoft Power BI konnten in der Krise sehr kurzfristig Auswertungen über Shop-Schließungen, Außenstände und andere wesentliche Informationen bereitgestellt werden. Künftig soll dies auch in Normalzeiten möglich sein. Dazu arbeitet die ECE Marketplaces an einem Investorenportal, in dem mittelfristig wesentliche Informationen in Echtzeit und 24/7 bereitgestellt werden sollen. //

70%

ENTDECKEN IM SHOPPING-CENTER DIE NEUESTEN TRENDS.*

● *Das Cano in Singen ist eines der jüngsten Shopping-Center-Entwicklungsprojekte der ECE Marketplaces und zieht Besucher aus der Bodensee-Region und der benachbarten Schweiz an.*

VIBRANT PLACES FOR PEOPLE

„ES PROFITIEREN AUCH DIE ANDEREN BRANCHEN DAVON, WENN DIE HANDELSSTANDORTE NICHT NUR ZUM EINKAUFSBUMMEL AUFGESUCHT WERDEN."

STEFFEN ERIC FRIEDLEIN, MANAGING DIRECTOR LEASING SERVICES, ECE MARKETPLACES

@ECE MARKETPLACES

● *Steffen Eric Friedlein, Managing Director Leasing Services, ECE Marketplaces*

Immer am Puls der Zeit und damit dort, wo die gefragtesten und zukunftsfähigsten Konzepte anzutreffen sind: Steffen Eric Friedlein, Managing Director Leasing Services bei der ECE Marketplaces, und seine Vermietungsexpert:innen sind national und international unterwegs, um echte Besuchermagneten für die Shopping-Center der ECE zu gewinnen. Dabei fokussieren sie sich nicht ausschließlich auf den klassischen Retail.

BESUCHERFREQUENZ ENDE MAI 2022 ERSTMALS

+2 %

GEGENÜBER MAI 2019

Herr Friedlein, ein Themenbereich, den die ECE Marketplaces im Vermietungsbereich in den Fokus genommen hat, ist Retail+. Warum und was verbirgt sich dahinter?

Steffen Eric Friedlein: Retail+ ist für uns ein Sammelbegriff für alles, was über den klassischen Einzelhandel hinausgeht: von Gastronomie über Entertainment-Angebote bis hin zu Medical Services und öffentlichen Einrichtungen. Lange lag unser Hauptfokus auf dem klassischen stationären Einzelhandel, und dieser bleibt auch weiterhin das Kernelement unserer Objekte. Doch wir merken, dass es an geeigneten Standorten bereichernd für den Branchenmix sein kann, auch Branchen in Betracht zu ziehen, die bislang vielleicht noch nicht so Shopping-Center-affin waren – beispielsweise aus den Segmenten Edutainment oder kommunale Dienstleistungen. Wir haben vor einigen Jahren mit dem strategischen Ausbau der Gastronomie in unseren Centern begonnen und sind so bis heute über Entertainment-Angebote bis zur Ansiedlung von medizinischen Services in unseren Centern gekommen. Auch viele Serviceeinrichtungen suchen inzwischen gezielt nach Standorten, an denen sich die Menschen gerne und häufig aufhalten – wie eben in Shopping-Centern. Aus all diesen Gründen sehen wir enormes Potenzial in Retail+ und beschäftigen uns intensiv mit dem Thema. Gleichzeitig profitieren auch die anderen Branchen davon, wenn die Handelsstandorte nicht nur zum Einkaufsbummel aufgesucht werden und so ein zusätzliches Frequenzplus erzeugt wird. Es geht also nicht darum, einfach nur Flächen im Center zu füllen, sondern darum, zusätzliche Besuchsanreize zu schaffen und den Kund:innen zu signalisieren, dass sie eine Vielzahl weiterer Angebote nutzen können. >

4 Mio.

BESUCHER IN DEN ECE-SHOPPING-CENTERN IM DURCHSCHNITT PRO MONAT

@ECE MARKETPLACES

Welche Branchen im Retail- und Non-Retail-Bereich halten Sie darüber hinaus für besonders zukunftsfähig?
Gerade während der Lockdown-Zeit haben wir beispielsweise gesehen, dass die Frequenzen in den Centern umso stabiler sind, je vielfältiger das Lebensmittelangebot ist, und dass die Kund:innen mittlerweile in fast jeder Art von Objekt – ob Innenstadt- oder eher Randlage – erwarten, dort ihren kompletten Einkauf inklusive Grundversorgung tätigen zu können. Dort sind wir dadurch, dass wir diese Entwicklung frühzeitig erkannt und auch schon vor Corona in den Ausbau unserer Nahversorgungskompetenz investiert haben, als Shopping-Center-Betreiber ganz weit vorne. Auch Technikanbieter, die Gesundheitsbranche oder textile Großflächenbetreiber sind vergleichsweise gut durch die Krise gekommen und haben ihre Konzepte und Serviceangebote weiterentwickelt.

2.800
ABGESCHLOSSENE MIETVERTRÄGE 2021

Wie gelingt es Ihnen und Ihrem Team, auch in herausfordernden Zeiten neue Konzepte für die Shopping-Center der ECE Marketplaces zu gewinnen?
Indem wir unsere Ohren stets am Markt haben. Nach der herausfordernden Zeit von Corona und den damit verbundenen Verhandlungen, die uns zum Teil noch heute beschäftigen, blicken wir nach vorne und sind stolz darauf, dass wir trotz der Kraft, der Energie und der Kapazitäten, die uns die Pandemie gekostet hat, auch sehr viele neue Vertragsabschlüsse einholen und ganz neue Mieterpartner gewinnen konnten. Bei unseren Bestandsmietern sehen wir aktuell, dass viele von ihnen auch wieder auf Expansionskurs sind. Auf diese Wünsche können wir dank unserer neuen, auf Branchen und Regionen ausgerichteten Struktur sehr gut eingehen. Wir haben durch unser CRM-System, das wir parallel eingeführt haben, einen sehr guten Überblick über Vakanzen und passende Flächen, die wir dann anbieten können.

Sie haben Ihren Bereich Leasing Services zu Jahresbeginn neu aufgestellt. Warum?
Der Markt verändert sich rasant – und wir uns entsprechend mit ihm. So haben wir uns zu Jahresbeginn eine neue Struktur gegeben. Durch die damit verbundene Implementierung von Vermietungsexperten nach Branchen und Regionen sind wir noch besser als zuvor auf den Markt und die Betreuung unserer Investoren- und Mieterkunden eingestellt. Durch unsere neu geschaffene Säule des Client-Managements bilden wir innerhalb von Leasing zudem nun auch eine direkte Schnittstelle zu unseren Investoren, was die Vermietungsthemen anbelangt, um so einen noch engeren Austausch und eine direkte Betreuung sicherzustellen. //

„DURCH DIE IMPLEMENTIERUNG VON VERMIETUNGSEXPERTEN NACH BRANCHEN UND REGIONEN SIND WIR NOCH BESSER ALS ZUVOR AUF DEN MARKT UND DIE BETREUUNG UNSERER INVESTOREN- UND MIETERKUNDEN EINGESTELLT.“

736.000 m²
NEU VERMIETET

@ECE MARKETPLACES
@ECE MARKETPLACES

RETAIL REAL ESTATE IM WANDEL

G3 und Rosengårdcentret sind perfekte Beispiele, wie umfangreiche Refurbishments oder Neupositionierungen völlig neue Erlebniswelten schaffen, die weit über das Einkaufen hinausgehen. Nichts weniger als das ist der Anspruch der ECE Marketplaces.

30 Mio. €

INVESTITIONSVOLUMEN 2022/23 FÜR DIE VERBESSERUNG DER AUFENTHALTS-QUALITÄT DER CENTER

ROSENGÅRDCENTRET ODENSE:

DÄNEMARKS BESTER MARKTPLATZ WIRD NOCH BESSER

- *Secondhand-Brillengestelle: Der Synsam Recycling Store ist eines von zahlreichen Konzepten mit einem starken nachhaltigen Profil, die 2022 im Rosengårdcentret umgesetzt wurden.*

32

NEUE MIETVERTRÄGE IM ROSENGÅRDCENTRET 2021/22

„WIR SIND DÄNEMARKS BESTER MARKTPLATZ. UND DAS BEDEUTET, DASS WIR UNSEREN GÄSTEN DAS BESTE VOM BESTEN BIETEN MÜSSEN."

CASPER BACH ANDERSEN, CENTER MANAGER ROSENGÅRDCENTRET

Bevor das dänische Rosengårdcentret 1971 seine Tore öffnete, stand an seiner Stelle ein Bauernhof namens Rosengården. Mit dem strategischen Ziel, das Center in eine inspirierende und zugleich grünere, klimafreundlichere Zukunft zu führen, wird das Rosengårdcentret nun schrittweise zu seinen grünen Wurzeln zurückgeführt. Dabei wird ESG auf allen Ebenen gelebt: im Center-Betrieb, in der Erreichbarkeit des Centers durch die kürzlich erfolgte direkte Anbindung an den ÖPNV und in der Kundenbindung mittels einer neuen Loyalty-App, die bereits 30.000-mal heruntergeladen wurde.

Ein starker Fokus liegt auch auf der Akquise besonderer Store- und Food-Konzepte, die die Mall und die kürzlich umgestaltete Food-Avenue mit nachhaltigen Impulsen bereichern. „Wir sind Dänemarks bester Marktplatz – darum wollen wir unseren Kund:innen auch das Beste vom Besten bieten: sowohl was Unterhaltung anbelangt als auch hinsichtlich unseres Ziels, uns als Standort für Geschäfte mit einem starken, nachhaltigen Profil zu etablieren", erläutert Center Manager Casper Bach Andersen. Für Letzteres sorgen Leasing Manager Tim Grunnet Griggs und Thomas Mølgaard, die dem Center im Jahr 2021 21 neue Mietverträge bescherten und im aktuellen Kalenderjahr 2022 elf weitere. >

@ECE MARKETPLACES
@ECE MARKETPLACES

Erster OTTO-Showroom in Österreich.

„IM FOKUS UNSERER VERMIETUNGS-AKTIVITÄTEN STEHEN KONZEPTE, DIE OPTIMAL ZUM JEWEILIGEN STANDORT PASSEN UND AUF EINEN AUSGEWOGENEN MIX AUS NEU-INNOVATIVEN UND LOKAL-REGIONALEN MIETERN EINZAHLEN.“

BERNADETTE ATZINGER, HEAD OF REGIONAL TENANT MANAGEMENT AUSTRIA

G3 SHOPPING RESORT GERASDORF:

EIN VÖLLIG NEUER ORT MIT VIELEN DIMENSIONEN

Das G3 Shopping Resort vor den Toren Wiens erfindet sich neu – innen wie außen. Im Center mit über 130 Shops trifft künftig aufregendes Entertainment auf sportive Outdoor-Erlebnisse und nachhaltige Konzepte der Region. Mit der Ansiedlung des Dehner-Gartencenters und von Österreichs erstem OTTO-Showroom, der in der Mall mit saisonal wechselnden Schwerpunkten die gesamte Bandbreite des OTTO-Sortiments abbildet, wurden die ersten Meilensteine auf dem Weg zur Schaffung einer außergewöhnlichen Welt, die das Indoor- mit dem Outdoor-Erlebnis verbindet, erreicht. Auf der über 8.000 m² großen Außenanlage soll zudem ein einmaliger Sport-, Outdoor- und Adventure-Schwerpunkt als zusätzlicher USP entstehen. Mit Pumptrack, Skatepark, Kletterwand, Fahrrad-Teststrecken, Ballsportplatz, Shoe Trail und Kinderbereich werden die Konzepte und Produkte erlebbar – Retail zum Anfassen und Mitmachen. Das Vermietungsteam um Bernadette Atzinger und Tobias Spörk konnte dabei schon einige Hochkaräter für das einzigartige Vorhaben gewinnen. „Im Fokus unserer Vermietungsaktivitäten stehen Konzepte, die optimal zum jeweiligen Standort passen und auf einen ausgewogenen Mix aus neu-innovativen und lokal-regionalen Mietern einzahlen“, so Bernadette Atzinger, Head of Regional Tenant Management Austria. //

DIGITALE TRANSFORMATION

Die Nutzung digitaler Kanäle hat sich beim Shopping rasant entwickelt und verändert. Das Wachstum von E-Commerce, aber auch die Zunahme von Click & Collect zeigt: Kunden handeln und denken zunehmend hybrid. Künftig möchte die ECE die Konsumenten innerhalb und außerhalb der Center individueller begleiten und personalisiert mit ihnen interagieren.

Fakt ist: Marketinginstrumente und -maßnahmen müssen noch gezielter bei den Zielgruppen eingesetzt werden, damit die richtigen Botschaften zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Kunden gesendet werden. Mit dem ECE Marketing-Ökosystem arbeitet das Unternehmen in Kooperation mit IBM an der schnellen und umfassenden Digitalisierung des Center-Marketings. Ziele sind die Maximierung der Besucherfrequenz, die Erhöhung des Share of Wallet und die Umsatzmaximierung der Retailer.

Dabei setzt die ECE auf die datengetriebene Entscheidungsfindung und identifizierbare Kund:innen: Diese können in Zukunft individuell selektiert und personalisiert angesprochen werden. Stärker als bislang sind damit Rückschlüsse auf das Kundenverhalten und dessen Optimierungspotenziale sowie die Belohnung der Kundentreue möglich.

INTERDISZIPLINÄRE ZUSAMMENARBEIT

Für die bestmögliche Umsetzung eines so umfassenden und nachhaltigen Digitalisierungsprojekts wurde die bestehende Trennung zwischen ECE-Fachbereichen und allen externen Partnern aufgeweicht. So arbeitet mittlerweile ein Team aus fünf internen Fachbereichen der ECE Marketplaces mit Unterstützung von IBM und weiteren externen Partnern auf einer gemeinsamen Fläche und innerhalb einer agilen Projektorganisation. >

CONVENIENCE-SERVICES

Center-Services werden digital erweitert, um den Zugang zu Center-Leistungen wie Wegeführung, Terminreservierungen, Eventanmeldungen oder Parkkartenverwaltung zu vereinfachen. Das daraus resultierende Mehr an Kundenzufriedenheit kann den entscheidenden Unterschied zum herkömmlichen Online-Shopping ausmachen.

E-COMMERCE

Lokale Produktverfügbarkeiten unserer Stores werden digitalisiert. Auf dem digitalen Marktplatz kann der Kunde Produkte aus dem Shopping-Center reservieren, kaufen und zu sich nach Hause liefern lassen, die Produktvielfalt in den ECE-Centern digital erleben, seinem Lieblingsstore folgen oder einfach nur seinen nächsten Center-Besuch digital vorbereiten.

LOYALTY PROGRAM

Wiederkehrende Kunden sollen für ihre Loyalität belohnt werden. Bei der Entscheidungsfindung der Kunden kann ein Kundenbindungsprogramm einen echten Unterschied machen.

WE ♥ SHOPPERS

DATA AGILITY PLATFORM

Der wachsende Datenschatz aus eigenen und fremden Datenquellen ermöglicht die Analyse vergangener Maßnahmen; marktübliche Algorithmen und künstliche Intelligenz bieten Echtzeitoptimierungen und Langzeitprognosen über alle Module hinweg.

DATA-DRIVEN MARKETING

Ob auf der Website, in der mobilen App, im Newsletter, in den sozialen Netzwerken oder einfach nur beim Surfen – Endkunden sollen relevante und interessante Inhalte individuell ausgespielt werden. Hierfür wird die Marketingproduktion zentralisiert und automatisiert und auf Grundlage der gesammelten Kundendaten ausgespielt.

Kunden im Fokus: Juliana Schmidt und Michael Triebold im Alstertal-Einkaufszentrum in Hamburg.

„Mittels einer übergreifenden und flexiblen Systemlandschaft lernen wir unsere Kunden kennen, sammeln und interpretieren Daten, um Inhalte automatisiert und personalisiert auszuspielen."

JULIANA SCHMIDT,
HEAD OF DEPARTMENT CONSUMER TECHNOLOGY, ECE GROUP SERVICES

„Wir stellen den Konsumenten in den Mittelpunkt unserer Arbeit, um ihm passende Produkte und Services auszuspielen und seine Zufriedenheit somit stetig zu verbessern."

MICHAEL TRIEBOLD,
DIRECTOR DIGITAL BUSINESS, MARKETING & RESEARCH, ECE MARKETPLACES

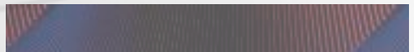
ÜBER

30 Mio.

BESUCHER:INNEN AUF DEN DIGITALEN CENTER-PLATTFORMEN

4 Mio.

KUND:INNEN PRO TAG BIETEN UMFANGREICHE CHANCEN ZUR DIGITALEN PROFILBILDUNG



@ECE MARKETPLACES

WHERE ONLINE MEETS OFFLINE

Die Zukunft ist heute: Die ECE treibt den Ausbau ihrer Shopping-Center zu digitalen Omnichannel-Plattformen voran. Stocksquare, das Joint Venture von ECE und OTTO, verbindet dabei stationäre Läden und Online-Marktplätze – zum Vorteil aller Beteiligten. Wie das funktioniert, erklärt Marc Opelt, Vorsitzender des Bereichsvorstands von OTTO.

Herr Opelt, bereits seit einiger Zeit bauen Sie OTTO vom Online-Händler zur Plattform um. Welche Rolle spielen dabei Connected Commerce und Stocksquare?

Marc Opelt: Wir denken die Entwicklung zur Plattform ganzheitlich und glauben an eine vernetzte Zukunft. Deshalb beziehen wir auch den stationären Handel in unser Online-Geschäft mit ein und schlagen mit Connected Commerce eine Brücke zwischen Offline- und Online-Handel. Wir denken hier also hybrid. Um diese Anforderungen umzusetzen, haben wir im Jahr 2019 mit der ECE das Joint Venture Stocksquare gegründet. Stocksquare schafft die eigentliche Verbindung zwischen stationären Läden und Online-Marktplatz – und macht damit das lokal verfügbare Sortiment online zugänglich. Das gilt übrigens nicht nur für otto.de, sondern auch für weitere Marktplätze.

Worin liegen die zentralen Vorteile für alle Beteiligten? Warum sollten Händler außer auf den stationären Handel auch auf Online-Marktplätze setzen?

Mit Connected Commerce schaffen wir Vorteile für alle Seiten: Stationäre Händler bekommen durch die Anbindung an Online-Marktplätze auf einen Schlag eine enorme Reichweite. Allein bei OTTO erreichen wir 11,5 Millionen aktive Kund:innen – deutschlandweit. Händler machen ihre Produkte durch die Anbindung also für ganz neue Zielgruppen sichtbar und benötigen dafür keine zentrale E-Commerce-Logistik, sondern verschicken ihre Ware via Ship-from-Store direkt aus den Filialen.

Kund:innen finden durch die Anbindung der Händler noch mehr Produkte bei OTTO und können selbst entscheiden, ob sie sich die Ware liefern lassen oder in einem Store in der Nähe taggleich abholen. Und auch OTTO profitiert von dem Konzept: Durch die Anbindung der Händler wächst die Auswahl auf unserer Plattform weiter.

STOCKSQUARE – DIE EINFACHE MÖGLICHKEIT, SICH MIT DEM ONLINE-HANDEL ZU VERBINDEN

Mit dem Ausbau ihrer Center zu Omnichannel-Plattformen arbeitet die ECE konsequent an der Vernetzung von Online- und stationärem Handel. Dabei werden konkret zwei Ansätze verfolgt: Zum einen steht die Verbindung des stationären Sortiments von Händlern mit Online-Marktplätzen im Fokus. Zum anderen geht es um die Weiterentwicklung der Digital Mall – einer Produktsuche auf den Websites und Apps der ECE-Center – hin zu einem lokalen Marktplatz, der den Kunden ein lückenloses Omnichannel-Einkaufserlebnis bieten soll.

Beide Ansätze benötigen einen Omnichannel-Connector mit einer performanten Datenplattform. Dies ermöglicht Stocksquare, das Joint Venture von ECE und OTTO. Stocksquare bietet stationären Händlern die Möglichkeit, ihre lokalen Sortimente mit einer Plug-&-Play-fähigen Technologie auf Online-Marktplätzen wie beispielsweise OTTO, Limango, About You, der Digital Mall der ECE und voraussichtlich auch bald auf Amazon zu platzieren. Bereits über 100 Retail-Partner mit über 2.000 angeschlossenen POS nutzen diesen Omnichannel-Service.

Dabei steht bei Stocksquare der Retail-Partner immer im Fokus. Unsere Experten haben ihre Ohren am Markt und verstehen die Herausforderungen, vor denen insbesondere stationäre Händler stehen. Ein Problem für die Anbindung ist oftmals das Fehlen der nötigen Produktdaten. Doch auch hierfür hat Stocksquare eine skalierbare Lösung entwickelt, die es selbst Retailern ohne eigene Produktdaten ermöglicht, ihr Produktsortiment aus der Filiale für den Verkauf auf Online-Marktplätzen fit zu machen. Aber auch eine einfach zu handhabende Order-Lösung, mit der Online-Bestellungen ohne großen Schulungsaufwand vom Personal in der Filiale abgewickelt werden können, und die Anbindung an das Warenwirtschaftssystem zum Bestandsabgleich der Online-Bestellungen mit dem Filialbestand sind fester Bestandteil der Stocksquare-Lösung.

So ermöglicht Stocksquare eine schnelle und unkomplizierte Anbindung an diverse Marktplätze und die Digital Mall der ECE und leistet so einen wesentlichen Beitrag zur Digitalisierung des stationären Handels.

„STATIONÄRE HÄNDLER BEKOMMEN DURCH DIE ANBINDUNG AN ONLINE-MARKTPLÄTZE AUF EINEN SCHLAG ENORME REICHWEITE."

MARC OPELT, VORSITZENDER DES BEREICHSVORSTANDS, OTTO

Ist die Einbindung stationärer Händler auch eine Antwort auf Warenknappheit und hohe Nachfrage hinsichtlich der Belieferung von Online-Kunden?

Nein. Dank langjähriger und enger Lieferantenbeziehungen sind wir gut aufgestellt, was die Verfügbarkeit angeht. Connected Commerce trägt aber zusätzlich dazu bei, dass es noch mehr Auswahl an Farben und Größen gibt. Das Konzept passt zur Plattformstrategie von OTTO: Durch die Anbindung stationärer Geschäfte können wir noch mehr Marken auf unserer Plattform verfügbar machen und unseren Kund:innen ein noch größeres Sortiment anbieten. Die vergangenen zwei Jahre haben für einen weiteren Auftrieb des Online-Handels gesorgt. Ich bin jedoch überzeugt: Die Zukunft des Handels ist hybrid. Wir brauchen eine Verbindung zwischen Offline- und Online-Geschäft.

Wie kann ein stationärer Händler auf otto.de verkaufen?

Der Schlüssel dazu liegt in unserem Joint Venture Stocksquare. Stocksquare ist das Bindeglied zwischen stationären Geschäften und OTTOs Marktplatz und übernimmt die Vermittlung von Bestellungen an die Filialen. Händler nutzen die von Stocksquare zur Verfügung gestellten Tools, geben die wichtigsten Informationen wie EANs, Bestände und Preise auf einer einfachen Benutzeroberfläche an und werden automatisiert angebunden. Stocksquare liefert alle notwendigen Produktdaten sowie -bilder und unterstützt Schritt für Schritt bei der Anbindung. Die Logik dahinter: Plug & Play – uns geht's um eine möglichst einfache Handhabung für die Händler. Das gilt übrigens auch für die Filialen selbst: Wir stellen ein Frontend bereit, das die Kolleg:innen in den Läden intuitiv bedienen und mit dem sie alle Bestellungen in wenigen Schritten bearbeiten können. Auch die Verfügbarkeit wird über Stocksquare nachgehalten.

BIS ZU

400

ZUSÄTZLICHE BESTELLUNGEN AM TAG

Derzeit ist die Nachfrage seitens der Handelspartner auf digitalen Marktplätzen „gigantisch", wie Sie im vergangenen Jahr gegenüber den Medien sagten. Wie lange wird sich dieser Trend noch fortsetzen? Oder war dies ein einmaliger Effekt?

Die Nachfrage seitens der Handelspartner ist nach wie vor enorm. Seit dem vergangenen Jahr binden wir Marktplatzpartner komplett automatisiert an OTTO an. Das spart nicht nur Zeit, sondern macht die Anbindung für neue Partner auch einfacher und damit noch attraktiver. Auch der Online-Handel an sich wächst weiter. Mit Connected Commerce machen wir diesen Anstieg auch für stationäre Händler nutzbar. //

11,5 Mio.

AKTIVE KUND:INNEN ERREICHT OTTO DEUTSCHLANDWEIT ÜBER CONNECTED COMMERCE

Alexander Will (l.) und Sebastian Baumann sind Managing Directors von Stocksquare.

ESG@ ECE MARKETPLACES

Nachhaltigkeitsaspekte spielen in den Shopping-Centern der ECE eine bedeutende Rolle. Bis 2030 will die ECE die CO_2-Emissionen im Center-Bereich gegenüber 2019 um 40 Prozent deutlich reduzieren. Bis 2045 sollen die Center klimaneutral sein. Zahlreiche Maßnahmen helfen, diese Ziele zu erreichen.

Um den CO_2-Ausstoß zu senken, setzt die ECE in ihren Centern seit zehn Jahren auf Ökostrom und bei inzwischen drei Vierteln aller deutschen Center auf Fernwärme. Die Umstellung der noch mit Gas versorgten Center wird ebenfalls strategisch verfolgt. Moderne LED-Lichtkonzepte, tageslichtfreundliche Architektur, sensorgesteuerte Belüftungskonzepte, Photovoltaik-Anlagen sowie die passive Betonkühlung sorgen zudem für einen energieeffizienten Betrieb.

NACHHALTIGER BETRIEB MIT SPÜRBAREM EFFEKT

Auch der Center-Betrieb zeichnet sich durch möglichst geringe Umweltauswirkungen aus. Dazu trägt der regelmäßige Austausch mit Mieterpartnern im Rahmen der sogenannten Nachhaltigkeitsschmiede bei, aber auch die Einführung eines Energie- und Umweltmanagementsystems für die Center, ein Abfallmanagementkonzept und die Digitalisierung der Versorgungszähler für ein effizienteres Monitoring sind wichtige Faktoren. Über Wasserverbrauch und quantitative Energiedaten der Center wacht ein ESG-Datenmanagement.

GEMEINSAM KLIMAZIELE ERREICHEN

Mit der Einführung von Green Lease 2.0 weitet die ECE ihre Standards, die Mieter zu einer möglichst nachhaltigen Nutzung und Vermieter zu einer möglichst nachhaltigen Bewirtschaftung der Immobilie veranlassen, noch in diesem Jahr aus. Neu: Die ECE wird jährlich Nachhaltigkeitskennzahlen bei den Mietern abfragen und den Einsatz von LEDs und Ökostrom vorgeben. Bis 2025 sollen 90 Prozent der Mietverträge dem Green-Lease-Standard entsprechen.

NACHHALTIGE MOBILITÄT IM BLICK

Die ECE unterstützt mit intelligenten und nachhaltigen Mobilitätskonzepten für ihre Center unter anderem das Ziel der Bundesregierung, den Anteil von Elektroautos zu erhöhen. Bis 2023 werden alle Center mit E-Ladestationen ausgestattet. Zudem wird der Ausbau von Car- und Bike-Sharing-Angeboten sowie die Schaffung einer gut ausgebauten Infrastruktur für Fahrräder und E-Bikes vorangetrieben.

EINKAUFEN MIT WOHLFÜHLATMOSPHÄRE

Die ECE-Center sind nicht nur Orte zum Einkaufen, sondern lebendige Marktplätze für ein soziales Miteinander. Für optimale Aufenthaltsqualität und soziale Interaktionen sorgen Loungebereiche und Kinderspielflächen, seniorenfreundliche Angebote und Gesundheitszentren in allen Centern. Hohe ökologische Standards bei den verwendeten Materialien bilden die Basis beim Innenausbau, denn im Vordergrund steht immer die Gesundheit der Center-Besucher:innen und Mitarbeiter:innen. >

> 400
E-LADEPUNKTE IN EUROPA

355.000 m²
WENIGER WASSER VERBRAUCHT (2021 VS. VORJAHR)

139.500 t
CO_2-EINSPARUNGEN DURCH ÖKOSTROM

87
GREEN-BUILDING-ZERTIFIKATE VON DGNB, BREEAM ODER LEED
(siehe Seite 119)

9.000
GREEN-LEASE-MIETVERTRÄGE

100 %
ÖKOSTROM IN DEUTSCHEN CENTERN

@ECE MARKETPLACES

ESG@ECE MARKETPLACES

ENERGETISCHER SANIERUNGS-FAHRPLAN: DER KURS FÜR KLIMA-NEUTRALES RETAIL REAL ESTATE

Alle sprechen davon, aber kaum jemand weiß, wie man mit seiner Immobilie wirklich klimaneutral wird und was es kostet. Die ECE wollte für die Assetklasse Retail Real Estate genau wissen, welche Maßnahmen zum Erfolg führen, und hat gemeinsam mit der Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden für das Hamburger Alstertal-Einkaufszentrum (AEZ) einen energetischen Sanierungsfahrplan (ESF) entwickelt. Zunächst wurde eine Bilanzierungsgrenze festgelegt. Es mussten unter anderem Fragen der Fläche geklärt werden: Nehmen wir den Verbrauch der Mieter in die Bilanzierung mit auf? Wenn ja, nur Strom oder auch Wärme? Die ECE hat sich entschieden, den kompletten CO_2-Ausstoß für die gesamte im Center verbrauchte Energie zu bilanzieren – denn nur das ist wirklich ehrlich, auch wenn die Verantwortung für den Verbrauch auf der vermieteten Fläche beim Nutzer liegt. Der Sanierungsfahrplan der ECE zeigt, wie die Lücke zwischen der Asset-Performance und der notwendigen Zieldekarbonisierung geschlossen werden kann und wie hoch die Kosten sind, um bis spätestens 2045 klimaneutral zu sein.

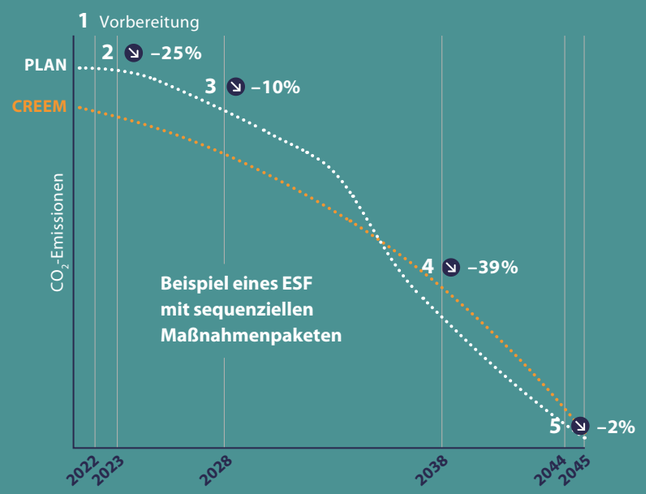
FAHRPLAN ZU KLIMANEUTRALEM RETAIL REAL ESTATE

Dabei wird im ersten Schritt der energetische Istzustand der Immobilie ermittelt. Anschließend wird die Realität des Centers in einem 3-D-Modell abgebildet und aufgezeigt, wie sich einzelne Maßnahmen auf den CO_2-Ausstoß auswirken. So können die effizientesten Maßnahmen identifiziert und ein passgenau auf die jeweilige Asset-Strategie abgestimmter Langzeitplan entwickelt werden. Eine schnelle und konsequente Umsetzung ist damit genauso möglich wie ein schrittweises Vorgehen in Abhängigkeit von der Kapitalverfügbarkeit und sonstigen Umbauten.

Ganz wesentlich: Mit dem Abschlussbericht des ESF weiß der Eigentümer genau, welche Maßnahmen am effizientesten zur Klimaneutralität führen. >

DER ENERGETISCHE SANIERUNGSFAHRPLAN IM ÜBERBLICK: INVESTOR UND UMWELT KLAR IM VORTEIL

- 3-D-Modellierung der energetischen Ist- und Zielsituation
- Maßnahmen und deren Auswirkung auf die Energiebilanz und die Nebenkosten der Mieter
- Maßgeschneiderter Klimaschutzplan inklusive Investitionskosten entlang einer objektspezifischen Zeitachse
- Validierung der Investitionen in Bezug auf Fördermöglichkeiten, Umlagefähigkeit und Realisierbarkeit
- Klarer Fahrplan zur stufenweisen Erreichung der Klimaneutralität
- Nachhaltige Sicherung des Werterhalts (Vermeidung von Stranded Assets)



„MIT EINEM MASSGESCHNEIDERTEN FAHRPLAN MACHEN WIR UNSERE SHOPPING-CENTER FIT FÜR DEN EFFIZIENTESTEN WEG IN DIE KLIMANEUTRALITÄT."

TOBIAS PICKERT, DIRECTOR PROJECT MANAGEMENT OFFICE, ECE GROUP SERVICES

ESG@ECE MARKETPLACES

STRATEGISCHER ENERGIEEINKAUF SICHERT GÜNSTIGE PREISE

STABILE NEBENKOSTEN: DIE ECE HAT VORGESORGT

Die Preise für Strom und Gas schnellen rasant in die Höhe. Diesen enormen Preissteigerungen bei der Energieversorgung begegnet die ECE Marketplaces mit einer proaktiven Einkaufsstrategie. Dank professionalisierter Energiebeschaffungsprozesse und cleverer Einkaufsstrategien im Bereich Facility-Management ist die ECE der Preisentwicklung immer einen entscheidenden Schritt voraus. Die Grundlage dafür bildet ein erfahrenes Expertenteam, das den Energiemarkt ständig im Blick hat.

So haben die Experten des Facility-Managements eine ausgeklügelte Einkaufsstrategie für Strom und Gas etabliert. Beim Stromeinkauf wird das Risiko eines zu hohen Preises durch eine sogenannte Tranchenbeschaffung reduziert und in der Regel auf zehn bis zwölf Tranchen eines zwölf- bis 24-monatigen Beschaffungszeitraums verteilt. Große Preisschwankungen können damit ausgeglichen werden. Den so entstandenen Durchschnittspreis bezahlt die ECE ab Beginn des Lieferjahres für jede Kilowattstunde. Im Regelfall kauft die ECE den Strom zwei bis drei Jahre im Voraus. Der Vorteil dieses Prozesses liegt auf der Hand: Planungssicherheit für die Nebenkosten und Transparenz für Investoren und Mieterpartner dank des fixen Preises. Dies ist gerade in der aktuellen Situation ein enorm wichtiger Faktor für die Stakeholder der ECE.

84 PROZENT UNTER DEM AKTUELLEN MARKTPREIS

Eine Strategie, die sich auszahlt: Die Stromversorgung für das Jahr 2022 ist komplett zu stabilen Preisen sichergestellt, die vereinbarten ECE-Stromkosten für das laufende Jahr liegen rund 84 Prozent unter dem aktuellen Marktpreis. Für die Jahre 2023 und 2024 sind bereits jeweils 75 Prozent des Stromvolumens sichergestellt – ohne das Risiko einer Preiserhöhung. Das restliche Volumen für die kommenden zwei Jahre wird aktuell am Markt zugekauft. Trotz der teils enormen Preisanstiege wird die ECE aller Voraussicht nach mit dem endgültigen Durchschnittspreis noch etwa 59 Prozent unter dem Energiepreis am Markt liegen.

Ähnlich sieht es beim Einkauf von Gas aus. Obwohl nur 20 Prozent der ECE-Center mit Gas versorgt werden, stellen auch hier rapide steigende Kosten die größte Herausforderung dar. Bereits seit einigen Jahren setzt das Facility-Management aufgrund stark schwankender Gaspreise ebenfalls auf die Tranchenbeschaffung. Angesichts der dramatischen Situation auf dem Energiemarkt trägt diese gute Vorarbeit jetzt Früchte, denn beim Gas sind bis 2024 alle Volumina gedeckt. Dabei konnte sich die ECE einen Durchschnittspreis von unter zwei Cent je Kilowattstunde bis 2024 sichern und liegt damit bis 2024 bis zu 86 Prozent unter Marktpreis. >

ENERGIEKAMPAGNE SOLL EINSPARPOTENZIALE HEBEN

Kleine Änderungen – große Wirkung: In diesen herausfordernden Zeiten arbeitet die ECE Marketplaces intensiv daran, den Energieverbrauch in ihren Centern noch weiter zu senken. Schon bisher konnte der Stromverbrauch mit zahlreichen Maßnahmen reduziert werden – zum Beispiel durch 100 Prozent Ökostrom in deutschen Centern, den Einsatz von LEDs oder eine moderne technische Gebäudeausrüstung. Doch es geht noch mehr: Jedes Center hat individuell geschaut, welche weiteren Einsparungen möglich sind – zum Beispiel durch die Abschaltung von Brunnen oder das Herunterfahren der Beleuchtung. Eine Befragung der Center-Besucher ergab eine große Zustimmung. Selbstverständlich werden bei der Umsetzung alle gesetzlichen Vorgaben zum Schutz der Mitarbeiter und Besucher eingehalten. Und damit die Kunden auch wissen, warum es nun vielleicht etwas dunkler in den Centern ist, wird die Initiative von einer Informationskampagne begleitet – angereichert mit Tipps, wie die Center-Besucher auch zu Hause sparen können.

GAS- UND STROMBESCHAFFUNG DER ECE

Prozentuale Einsparungen in Relation zum Marktpreis

GASEINKAUF

BIS ZU
↘ **86 %**
UNTER MARKTPREIS
2022–2024

STROMEINKAUF

↘ **84 %**
UNTER MARKTPREIS
2022

↘ **59 %***
UNTER MARKTPREIS
2023/24

* Für 2023 und 2024 sind bisher 75 Prozent des Strombedarfs eingekauft. Die Kosten der restlichen 25 Prozent sind daher sehr konservativ geschätzt. Es wird ein positiverer Abschluss erwartet.

@ECE MARKETPLACES

ESG@ECE MARKETPLACES

50-MAL STROM VON OBEN – DIE PHOTOVOLTAIK-STRATEGIE DER ECE

Klimaschutz und Nebenkostenreduzierung in einem: Die ECE startet eine groß angelegte Initiative zum systematischen Ausbau von Solarenergieanlagen auf den Dächern der von ihr betriebenen Shopping-Center. Die Umsetzung wird kurzfristig erfolgen, bis 2024 sollen in einem ersten Schritt auf rund 50 ECE-Centern Photovoltaik-Anlagen installiert sein.

100 PROZENT ERNEUERBARE ENERGIE UND 100 PROZENT KOSTENLOSE WEITERGABE AN ECE-MIETER

Das Ziel: der Schutz von Klima und Umwelt durch emissionsfrei generierten Strom – und zugleich die Reduzierung der Nebenkosten für die Mieter in den Centern. Schätzungsweise können so insgesamt 16 Millionen Kilowattstunden Energie pro Jahr eingespart werden, die sonst anderweitig produziert und eingekauft werden müssten. Das entspricht einer Einsparung von rund 7.500 Tonnen CO_2 – pro Jahr.

Der aus Solarenergie gewonnene Strom wird direkt in das Stromnetz der Center eingespeist und die Allgemeinflächen werden mit Solarstrom versorgt. Die Mieter profitieren somit direkt von den Einsparungen bei den Nebenkosten – insgesamt rund drei Millionen Euro. Die Kosten für die Installation von insgesamt rund 30 Millionen Euro tragen die Eigentümer der Center.

VORAUSSCHAUENDE PLANUNG

Eine schnelle Umsetzung ist jetzt auch deshalb möglich, weil die ECE sich bereits seit vielen Jahren mit der Machbarkeit von PV-Anlagen auf Center-Dächern beschäftigt: Schon vor über einem Jahrzehnt hat die ECE bei Neuentwicklungen das Thema Photovoltaik in ihre Strategie aufgenommen. Lange verhinderten gesetzliche Bestimmungen einen umfassenden Ausbau, doch in den vergangenen Monaten hat sich der Wind in Berlin gedreht. Die veränderten Rahmenbedingungen ermöglichen es der ECE nun, in großem Maßstab PV-Anlagen in den Bestand zu integrieren. Vorausgegangen ist der Umsetzung der PV-Strategie eine Potenzialanalyse der Dächer. Denn es muss zunächst für jeden einzelnen Standort geklärt sein, ob und unter welchen Rahmenbedingungen Photovoltaik-Anlagen auf den Dächern installiert werden können und welche Sonneneinstrahlung zu erwarten ist. Traglasten, Verschattungen, bauliche Anlagen auf den Dächern und vieles mehr sind hierbei zu berücksichtigen. >

ø 20 Cent

EINSPARUNGEN AN NEBENKOSTEN PRO M² UND MONAT

„WIR WOLLEN EINEN BEITRAG ZUM KLIMASCHUTZ LEISTEN UND GLEICHZEITIG UNSERE MIETER VOR HOHEN NEBENKOSTEN SCHÜTZEN."

ULRICH SCHMITZ,
DIRECTOR CENTER MANAGEMENT,
ECE MARKETPLACES

16 Mio. kWh

EINSPARUNGEN PRO JAHR

@ECE MARKETPLACES

ESG@ECE MARKETPLACES

SOCIAL IMPACT – SHOPPING-CENTER IN DER VERANTWORTUNG

Corona-Pandemie, Ukraine-Krieg, soziale und ökologische Unsicherheiten: Die politischen und gesellschaftlichen Herausforderungen werden mannigfaltiger. Mit ihren Shopping-Centern übernimmt die ECE Verantwortung, unterstützt vielfältige soziale und regionale Angebote und erreicht auf diesem Weg zahlreiche Menschen.

BARRIEREFREIHEIT – SHOPPEN FÜR DIE GANZE GESELLSCHAFT

Dank des Inklusionsgedankens ermöglicht die ECE gemeinschaftliches Shoppen oder einen barrierefreien Restaurantbesuch für die ganze Gesellschaft. Das ECE-Konzept umfasst unter anderem taktile Wegeleitsysteme für seheingeschränkte und sehbehinderte Menschen, taktile Elemente an Handgriffen im Hauptkundentreppenhaus, mit Rollstühlen unterfahrbare 3-D-Wegeleitsysteme, eine rollstuhlgerechte Kundeninformation und behindertengerechte Aufzüge.

LEBEN STATT LOCKDOWN

Als Gründungsmitglied der „Leben statt Lockdown"-Initiative des Handelsimmobilien-Sektors engagiert sich die ECE für die Gewährleistung eines offenen und sicheren Handels. Im Zuge dessen schuf sie in ihren nationalen und internationalen Shopping-Centern mobile Impfhubs und dauerhafte Impfzentren, damit sich möglichst viele Menschen ohne bürokratischen Aufwand und ohne Terminvereinbarungen gegen das Corona-Virus impfen lassen können. Mehr als eine Million Impfdosen konnten seither niedrigschwellig verabreicht werden.

„Jeder Deckel zählt!" ECE Türkiye unterstützt den Verband für Rückenmarkslähmung.

EIN TREFFPUNKT FÜR ALLE

Gerade die Shopping-Center der ECE Marketplaces leisten bereits seit Jahren einen wichtigen sozialen Beitrag. So sind die Center ein bedeutender Motor für lebendige Innenstädte. Das ECE-Team vor Ort kümmert sich um die Immobilie und steht in engem Kontakt mit der Stadt und dem City-Management. Die Center beteiligen sich aktiv und finanziell an Aktionen und bieten Raum für vielfältige Präsentation lokaler Vereine. Darüber hinaus bringt die ECE nicht nur spannende neue Retail-Konzepte in die Stadt, sondern schafft in den Centern vielfach auch Flächen für Kindergärten, Bücherhallen, Ämter oder Arztpraxen – stets barrierefrei erreichbar.

1 Mio.

CORONA-SCHUTZIMPFUNGEN VERABREICHT

WALK & GIVE – LAUFEN FÜR DEN GUTEN ZWECK

Die ECE unterstützt die Aktion Walk & Give, bei der innerhalb eines Jahres mindestens 5.000 Läufer in Deutschland über zwei Millionen Euro an Spendengeldern erlaufen sollen. Jeder Schritt wird dabei in eine Spende umgemünzt, die sozialen und sportlichen Projekten für Kinder und Jugendliche zugutekommt. Beim LAUFBAND ON TOUR werden die ECE-Center zur Event-Location und sorgen so in kurzer Zeit für viel Aufmerksamkeit.

>2 Mio. €

SPENDENGELDER INNERHALB EINES JAHRES DURCH DIE „WALK & GIVE"-AKTION

EGAGEMENT FÜR DIE UKRAINE

Seit Beginn des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine zeichnen sich viele ECE-Center durch ihre große Hilfsbereitschaft aus. Sie unterstützen beispielsweise mit Spendenaktionen, bei der Versorgung und Unterbringung ukrainischer Schutzsuchender an den Center-Standorten, bei der Vermittlung von Umschlagflächen oder mit Informationsmöglichkeiten in den Centern.

Das Felicity im polnischen Lublin unterstützte zwei lokale soziale Organisationen bei der Versorgung ukrainischer Schutzbedürftiger in der Stadt. Die Galeria Krakowska in Krakau organisierte kurzfristig Übernachtungsmöglichkeiten in freien Büroräumlichkeiten. Das Center-Management der Promenaden Hauptbahnhof Leipzig unterstützte die Stadt, die Deutsche Bahn und Hilfsorganisationen dabei, eine ehemalige Fahrradstation im Bahnhof zu einer Versorgungsstation für Schutzsuchende umzubauen. //

@ECE MARKETPLACES

INVESTMENTMANAGEMENT

POTENZIALE HEBEN

Im Puzzle der Stadt von morgen gilt es, die passenden Teile zu finden und sie richtig zusammenzusetzen. Für Anleger und Investoren bieten dabei die Fonds der ECE mit ihren innovativen und nachhaltigen Konzepten exzellente Zukunftschancen – zum Beispiel bei Shopping-Centern, Hotels oder Wohnimmobilien.

@INVESTMENTMANAGEMENT

ECE REAL ESTATE PARTNERS

BESTE CHANCEN FÜR DIE ZUKUNFT

Ein sicherer Hafen, auch in stürmischen Zeiten: Seit mehr als zehn Jahren investieren führende institutionelle Anleger erfolgreich mit der Familie Otto in die Fonds der ECE Real Estate Partners (ECE REP). Als ganzheitlicher, breit aufgestellter Investmentmanager fokussiert sich die ECE REP auf Shopping- und Hotelimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial.

Shopping-Center bleiben für Anleger und Investoren eine attraktive Assetklasse mit Zukunft. So wurde gerade das Haid-Center in Linz wie geplant zum Laufzeitende des 2011 aufgelegten „ECE European Prime Shopping Center Fund I“ für 130 Millionen Euro an institutionelle Investoren veräußert. „Mit dieser Transaktion haben wir die strategische Zielsetzung unseres ersten Shopping-Center-Fonds komplett einlösen können: stabile Renditen für die Investoren zu erwirtschaften und eine deutliche Wertsteigerung der Objekte beim Verkauf zu realisieren – und das im aktuell herausfordernden Marktumfeld“, sagt Dr. Volker Kraft, Managing Partner der ECE REP. Die Transaktion zeige zudem, „dass stabile, gut aufgestellte Shopping-Center wie das Haid-Center weiterhin hochattraktiv für langfristig orientierte Investoren sind“.

Mit einem Portfolio von 24 Centern an erstklassigen Standorten in sieben europäischen Ländern sei die Gesellschaft mit einer klaren Strategie gut durch die Corona-Pandemie gekommen, erklärt Markus Schmitt-Habersack, Co-Managing Partner der ECE REP. Zwar habe die Pandemie den Handel in einer Phase des Strukturwandels hart getroffen. Dennoch habe sich das Portfolio der ECE REP als sehr robust erwiesen. „Die Nachfrage nach guten Standorten ist ungebrochen hoch. In schwierigen Zeiten gibt es immer eine Flucht in die Qualität. Davon profitieren wir mit unserem Portfolio ganz extrem“, so Schmitt-Habersack.

Schon vor der Corona-Krise hätten sich der Einzelhandel und damit auch der Markt für Einzelhandelsimmobilien in einem bereits länger andauernden Strukturwandel befunden, ergänzt Dr. Kraft. Wesentliche Auslöser: die Digitalisierung, ein verändertes Konsumentenverhalten, der Konzentrationsprozess im Handel sowie der demografische Wandel. Durch die Pandemie seien die Digitalisierung und die Veränderung des Konsumentenverhaltens noch einmal beschleunigt worden, auch wenn die Auswirkungen von Corona auf die Handelsimmobilien über einen längeren Zeitraum überschaubar seien. Dr. Kraft: „Wir sehen eine starke Polarisierung der Handelsstandorte. Starke Center werden stärker, schwache schwächer.“ Der Kapitalmarkt behandele aber derzeit alle Standorte gleichermaßen mit einer gewissen Skepsis. „Daher ist jetzt für Marktexpert:innen ein hochinteressanter Zeitpunkt, die Gewinner >

ECE REAL ESTATE PARTNERS

Die ECE Real Estate Partners ist als alternativer Investmentmanager (AIFM) lizenziert und investiert seit mehr als zehn Jahren erfolgreich Anlagegelder von führenden internationalen institutionellen Investoren wie Versicherungen, Staatsfonds und Pensionskassen in Einkaufszentren mit starker Marktposition und Wertsteigerungspotenzial. Neu dazugekommen ist ein frisch aufgelegter Hotelfonds. Mit einem verwalteten Portfolio von über fünf Milliarden Euro ist die ECE Real Estate Partners Europas führende auf Einkaufszentren spezialisierte institutionelle Fondsmanagement-Gesellschaft. Als Teil der ECE Group kann die ECE Real Estate Partners auf das umfangreiche Netzwerk und die umfassende Handels- und Hotelkompetenz der Unternehmensgruppe zurückgreifen. //

„WIR WAREN EINES DER ERSTEN UNTERNEHMEN IM IMMOBILIENBEREICH, DIE SICH MIT ESG-THEMEN BESCHÄFTIGT HABEN.“

DR. VOLKER KRAFT,
MANAGING PARTNER,
ECE REAL ESTATE PARTNERS

600 Mio.

EURO INVESTITIONSVOLUMEN
FÜR ACHT BIS ZEHN HOTELS

dieses Polarisierungsprozesses zu günstigen Preisen zu kaufen." Denn Zukunft hätten der stationäre Handel und damit die Handelsimmobilien auch weiterhin: „Auf den Strukturwandel und seine wesentlichen Treiber, die Digitalisierung und die veränderten Konsumentenwünsche, haben gerade Shopping-Center sehr gute Antworten, denn gerade sie können aufgrund ihrer Flexibilität und Anpassungsfähigkeit den Wandel permanent nachvollziehen und sich den Veränderungen immer wieder anpassen."

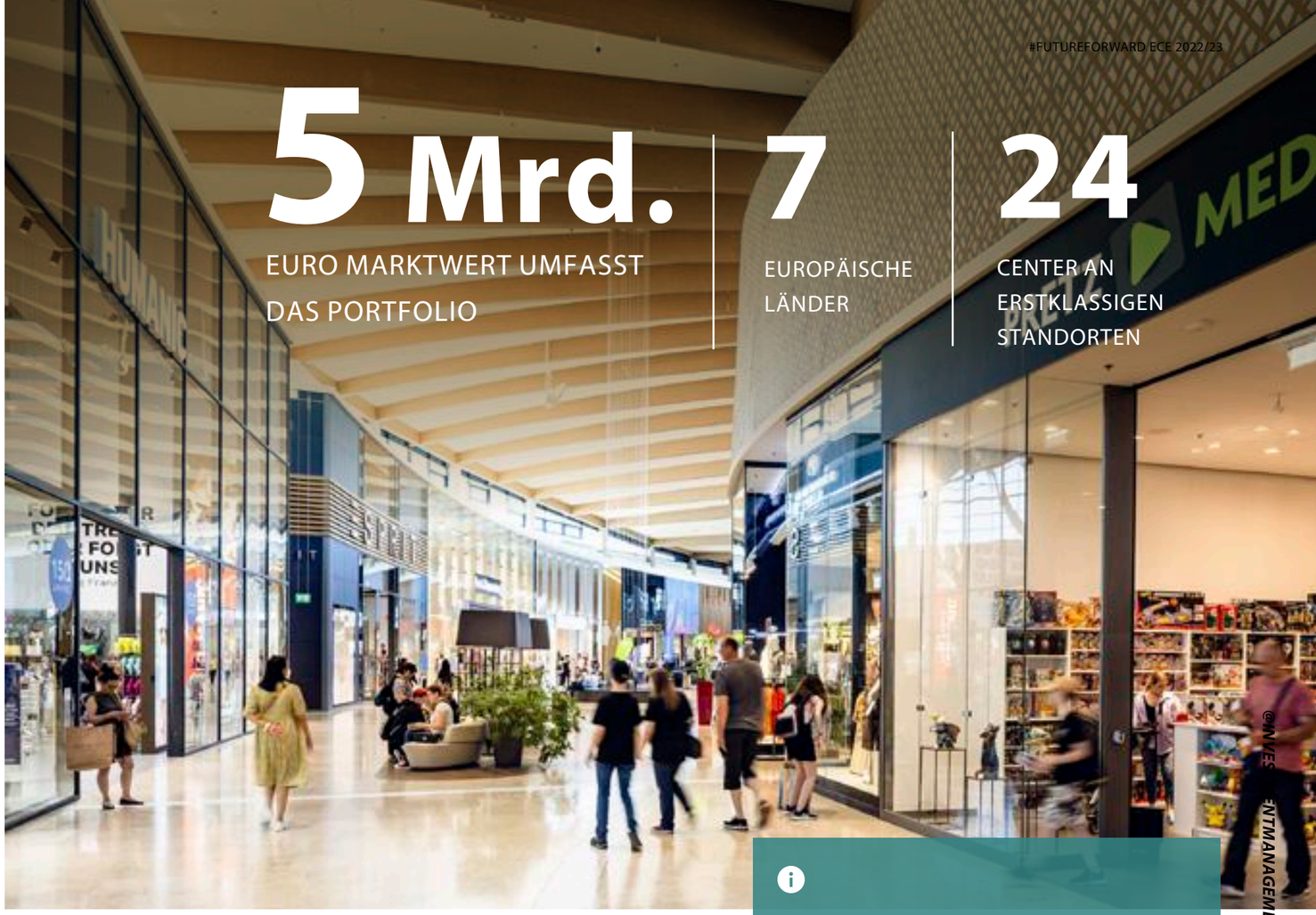
Chancen in der Krise nutzen. Diese Devise haben die Investmentspezialisten der ECE REP auch bei ihrem jüngsten Ankauf beherzigt. Für ihren ersten Hotelfonds haben sie mit dem Gebäudeensemble „Bonvecchiati" im historischen Zentrum von Venedig ein Startobjekt der absoluten Extraklasse an Land gezogen. Die Immobilie liegt nur 150 Meter vom Markusplatz entfernt. Zur Rialtobrücke sind es nur wenige Gehminuten. Das Objekt umfasst zwei Hotels, ein Wohnhaus und ergänzende Retail-Flächen. Akquiriert wurde es gemeinsam mit den Joint-Venture-Partnern Soravia und Denkmaltreu.

„Wir sind jetzt dabei, für unseren neuen Hotelfonds Investorengelder einzusammeln", so Dr. Kraft. Insgesamt soll der „ECE European Lodging Recovery Fund" in acht bis zehn Hotels mit einem Volumen von zusammen rund 600 Millionen Euro investieren. Mit dabei ist die Familie Otto, die über ihr Family Office seit über zehn Jahren in Hotels investiert und seit 2019 mit 25 Prozent an der Hotelkette Ruby beteiligt ist. „Entwicklungskompetenz, Investment-Track-Record und Zugang zu Betreiber-Know-how: Das sind die Bausteine, mit denen wir unsere erfolgreiche Investmenthistorie im Shopping-Center-Bereich jetzt auch im Hotelsegment fortsetzen wollen", gibt Dr. Kraft die Zielrichtung vor.

Für die Immobilie in Venedig ist vorgesehen, die beiden nebeneinanderliegenden Hotels baulich zu verbinden. So werde ein Hotel mit fast 200 Zimmern entstehen, erklärt Ascan Kókai, Head of Hotel bei der ECE REP. Das sei besonders interessant für internationale Betreiber, da es in Venedig mit seiner eher kleinteiligen Struktur kaum Möglichkeiten für ein Hotel dieser Größe gebe. Ein idealer Standort für Marken aus dem hochwertigen Lifestyle-Segment.

„UNSER PORTFOLIO MIT 24 CENTERN AN ERSTKLASSIGEN STANDORTEN HAT SICH IN DER PANDEMIE ALS SEHR ROBUST ERWIESEN."

MARKUS SCHMITT-HABERSACK,
CO-MANAGING PARTNER,
ECE REAL ESTATE PARTNERS



5 Mrd.
EURO MARKTWERT UMFASST DAS PORTFOLIO

7
EUROPÄISCHE LÄNDER

24
CENTER AN ERSTKLASSIGEN STANDORTEN

„Mit der Expertise und dem Know-how unserer Gruppe möchten wir Bestandsimmobilien optimieren und verbessern", erläutert Dr. Kraft. „Mit Venedig haben wir die Messlatte natürlich sehr hoch gelegt, aber wir haben noch einiges in der Pipeline." Dabei fokussiere man sich auf wachsende Städte in Europa – und selektiv auch „auf Feriendestinationen in Schlagdistanz zu Metropolregionen".

Ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal, mit dem sich die ECE REP positiv abhebt, ist das Thema Nachhaltigkeit. „ESG wird die Kapitalströme der Zukunft ganz maßgeblich leiten", ist Dr. Kraft überzeugt. In diesem Bereich sei die ECE ebenfalls sehr gut aufgestellt und führend dabei, die Anforderungen der Investoren zu erfüllen. „Wir waren eines der ersten Unternehmen im Immobilienbereich, die sich mit ESG-Themen beschäftigt haben", so Dr. Kraft. Das eröffne jetzt beste Chancen für die Zukunft. //

EINGEBAUTER INFLATIONSSCHUTZ

Kein Wertverlust durch steigende Inflation: Während die hohe Teuerungsrate für Bürger:innen und Verbraucher:innen eine echte Herausforderung ist, sind Shopping-Center als Anlageklasse gegen die Inflation gleich doppelt geschützt – und zwar zum einen über die an die Inflationsrate gekoppelten Indexmieten und zum anderen durch die Umsatzmieten. Durch steigende Preise sind auch steigende Umsätze und somit auch steigende Mieten gesichert. Die Assets bleiben also trotz hoher Inflation stabil im Wert. Mittelfristig können Shopping-Center zudem vom veränderten Ausgabe- und Freizeitverhalten der Konsumenten profitieren: Statt große Investitionen zu tätigen, geben sie im Inflationsumfeld ihr Geld lieber für kleinere Dinge und Erlebnisse aus.

ECE LIVING

STRATEGISCHER PARTNER FÜR WOHNINVESTMENTS

Sharing Economy – die gemeinschaftliche Nutzung von Wohn-, Arbeits- und Freizeitflächen – ist ein nachhaltiger Trend, der auch im Wohnsektor immer bedeutender wird und entsprechende Immobilienlösungen fordert. Genau diese bilden den Schwerpunkt der Investments der ECE Living, des strategischen Partners für Wohninvestments nationaler und internationaler institutioneller Investoren.

@INVESTMENTMANAGEMENT

Jan-Hendrik Walloch (l.) und Henrie W. Kötter

10.000 m²

GROSSER APARTMENTKOMPLEX IM ZENTRUM KOPENHAGENS

„BUILD-TO-RENT SCHAFFT MIT EINER DURCHDACHT UND EFFIZIENT AN MIETERBEDÜRFNISSEN AUSGERICHTETEN KONZEPTION EIN NACHHALTIGES WOHNINVESTMENT, MIT DEM WIR UNS WAHRNEHMBAR AM MARKT POSITIONIEREN KÖNNEN.“

JAN-HENDRIK WALLOCH, MANAGING PARTNER, ECE LIVING

@INVESTMENTMANAGEMENT

Apartmentkomplex innerhalb des Quartiersentwicklungsprojekts „Bryggens Bastion“ in Kopenhagen.

BUILD-TO-RENT: NACHHALTIGE WOHNINVESTMENTS

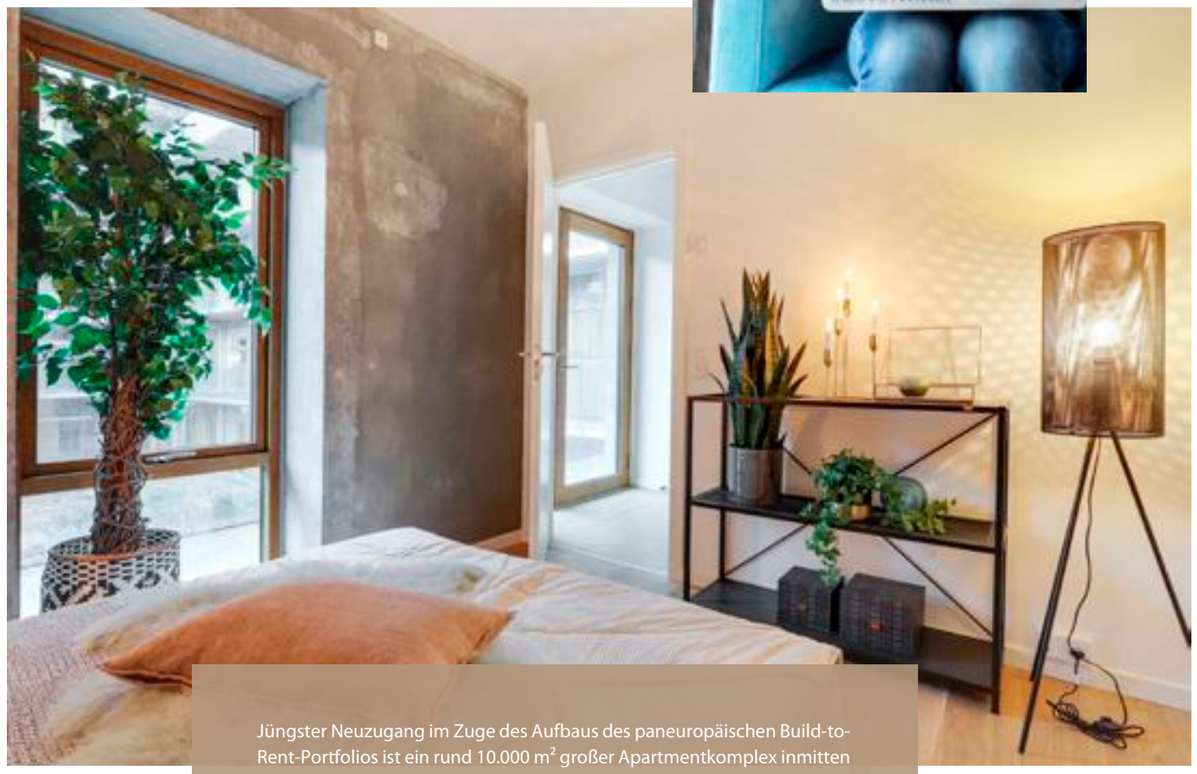
Die ECE Living fokussiert sich insbesondere auf Neubauwohnquartiere in attraktiven Lagen europäischer Metropolen. Im Mittelpunkt stehen moderne, vor allem auf die Zielgruppe „Young and Urban Professionals“ zugeschnittene Mietwohnungen mit maßgeschneiderter Ausstattung und attraktiven Gemeinschaftsbereichen, effizienten Grundrissen sowie ESG-orientierter, nachhaltiger Architektur und Bauausführung. In urbaner, gut angebundener Lage vereint das sogenannte Build-to-Rent das eigene Zuhause mit zahlreichen Amenities wie etwa Fitnesscenter, Co-Working-Bereich, Private Dining und Resident’s Lounge. Die durchdacht auf die Vermietung ausgerichtete Konzeption und spezifische Ausrichtung auf den dynamischen Nachfragemarkt der „Young and Urban Professionals“ verschafft den Projekten der ECE Living dabei eine attraktive Marktposition in einer der etabliertesten Assetklassen überhaupt: Wohnen. Durch die Verbindung der globalen ECE-Development-Kompetenz und der profunden Erfahrung im Investmentmanagement entstehen im Zusammenspiel mit der Expertise lokaler Partner attraktive und nachhaltige Investments. >

ECE LIVING

KOPENHAGEN: STARKER NEUZUGANG IM PORTFOLIO

18.500

„YOUNG PROFESSIONALS“
IM EINZUGSGEBIET



Jüngster Neuzugang im Zuge des Aufbaus des paneuropäischen Build-to-Rent-Portfolios ist ein rund 10.000 m² großer Apartmentkomplex inmitten von „Bryggens Bastion“, einer der spannendsten Quartiersentwicklungsprojekte Kopenhagens. Das siebenstöckige Gebäude mit 111 vollvermieteten Wohneinheiten und ca. 1.300 m² Gewerbefläche verfügt außer über flexibel gestaltete 2- bis 4-Zimmer-Apartments mit Balkonen auch über fünf Gemeinschaftsflächen wie eine Dachterrasse, die sich über drei Stockwerke erstreckt, einen privaten Innenhof, der die Bewohner:innen zum Verweilen einlädt, sowie einer für Co-Working und Private Dining geeigneten Fläche. Durch die unmittelbare Nähe zur Universität Kopenhagen und zur Innenstadt liegt der Komplex im Einzugsgebiet von rund 18.500 „Young Professionals“, auf deren Bedürfnisse die Wohnimmobilie optimal zugeschnitten ist. //

COMMUNITY-KITCHEN

CO-WORKING

ATTRAKTIVE GEMEINSCHAFTSRÄUME

CINEMA

ECE WORK & LIVE

ARBEITSRAUM, WOHNRAUM – KREATIVRAUM!

Inspirierende Räume mit Zukunft: Die ECE Work & Live hat stets den Nutzer im Blick und schafft so nachhaltige, funktionale und kreative Lösungen für das urbane Leben von morgen. Dabei ist sie in allen Assetklassen zu Hause – von Wohnen über Hotels und Bürowelten bis hin zu Logistik. Dank ihrer jahrzehntelangen Erfahrung liefert sie dauerhaft attraktive Immobilien mit nachhaltigem Cashflow.

@ECE WORK & LIVE

JETZT TRENNT SICH DIE SPREU VOM WEIZEN

Gerade in schwierigen Zeiten sind in der Immobilienwirtschaft flexible, resiliente und nachhaltige Konzepte gefragt. Im Interview erläutert Henrie W. Kötter, CEO der ECE Work & Live, warum die Zukunft der Immobilien in der Konversion liegt, wie lebenswerte Stadtquartiere beschaffen sein müssen und was wir auch heute noch vom Bauhaus lernen können.

Herr Kötter, die Krisen nehmen zu, die Zukunft wird immer unplanbarer. Schwierige Zeiten für Projektentwickler?

Henrie W. Kötter: Ja und nein. Natürlich sind die Herausforderungen immens. Baupreise und Zinsen sind in den letzten Monaten massiv gestiegen, Lieferketten funktionieren teilweise nicht mehr – und vielfach besteht noch Unsicherheit, wie eine Welt nach Corona wirklich aussehen wird. Auf der anderen Seite trennt sich in einer solchen Zeit auch die Spreu vom Weizen. Daher sehe ich mittelfristig für die ECE sehr gute Chancen.

Woran machen Sie das fest?

Wir bekommen derzeit viele Anfragen und Angebote, sowohl von Städten als auch von anderen Projektentwicklern. Die Zeiten, in denen man auch mit wenig Know-how und wenig Eigenkapital Geld verdienen konnte, sind vorbei. Jetzt braucht es flexible, resiliente, im besten Sinne nachhaltige Konzepte und solide Finanzierungen. Im Gegensatz zu vielen anderen Projektentwicklern haben wir die dafür erforderliche Expertise im Haus. Zudem haben wir sowohl innerhalb der Gruppe als auch über unsere Muttergesellschaft ausreichend Eigenkapital zur Verfügung. Wir spekulieren nicht mit Grundstücken, sondern wollen gemeinsam mit Städten und Nutzern lebendige Quartiere realisieren. Da wir seit bald 60 Jahren das machen, was wir sagen, haben wir uns hier auch eine gewisse Glaubwürdigkeit erarbeitet.

Nachhaltige Konzepte allein reichen heute weder den Städten noch den Nutzern oder den Investoren. Heute werden klare ESG-Standards verlangt.

Ja, und das ist auch gut so. Wir haben als familiengeführtes Unternehmen schon immer langfristig gedacht. Dazu gehört auch, dass man sich seiner Verantwortung für die Gesellschaft und für die Umwelt bewusst ist. Wir gehören daher zu den Gründungsmitgliedern des Instituts für Corporate Governance der Immobilienwirtschaft und lassen uns seitdem regelmäßig zertifizieren, wir haben bereits 2009 ein Platin-Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen erhalten, 2011 haben wir als erstes Immobilienunternehmen einen externen Nachhaltigkeitsbeirat gegründet und gerade erst haben wir einen eigenen Standard für nachhaltige Logistikimmobilien entwickelt. Projekte wie die Mitte Altona in Hamburg zeigen zudem, wie man heute gemeinsam mit der Stadt, Baugenossenschaften, einem Quartiersmanagement und vielem mehr lebenswerte Stadtquartiere mit bezahlbarem Wohnraum und sozialer Infrastruktur schaffen kann.

Dennoch steht die Immobilienwirtschaft vor einer großen Transformation. Braucht es dafür die Unterstützung durch den Staat?

Es kommt darauf an. Nachhaltigere Gebäude kosten in der Erstellung meist mehr Geld. Wenn der Nutzer den Mehrpreis nicht bezahlen kann oder soll, weil wir zum Beispiel nicht wollen, dass sich nur noch reiche Menschen Neubauwohnungen leisten können, braucht es dafür einen Ausgleich. Noch wichtiger sind mir aber zwei andere Punkte: Wir brauchen zum einen Planungssicherheit, weil Projektentwicklungen oft viele Jahre dauern. Hierzu gehören klare, faire und eindeutige Regelungen. So kann ich zum Beispiel nicht ganz nachvollziehen, weshalb nach den neuesten Überlegungen der Bundesregierung auch der Vermieter einer energetisch erstklassigen Gewerbeimmobilie 50 Prozent des CO_2-Preises zahlen soll, obwohl er alles technisch Mögliche veranlasst hat, um den CO_2-Ausstoß zu minimieren. Und zum anderen braucht es Regeln für die Entwicklung von Immobilien, die uns in die Lage versetzen, den effizientesten Weg zur Einsparung von CO_2 zu wählen. Eine zukünftige Anhebung vom EH55- auf den EH40-Standard ist auch nicht für jede Assetklasse sinnvoll. Im Gegenteil: In zahlreichen Assetklassen wäre die Verschärfung der Anforderungen an die Gebäudehülle sowohl wirtschaftlich als auch ökologisch nicht der richtige Weg, da noch mehr Dämmen als im geltenden Gebäudeenergiegesetz (GEG) nur noch zu geringen theoretischen Einsparungen beim Heizwärmebedarf führen würde.

Manche sagen: Die nachhaltigste Immobilie ist die, die nicht gebaut wurde. Ein Angriff auf Ihr Geschäftsmodell?

Nein, sondern eine ganz präzise Analyse. Ein Neubau verbraucht bei seiner Erstellung zunächst einmal sehr viel CO_2. Für mich ist die Konsequenz, dass wir – wenn wir schon neu bauen müssen – möglichst nachhaltige Materialien verwenden. Zudem sollten wir möglichst flexibel bauen, damit die Immobilie über einen langen Zeitraum nutzbar ist. Nutzer und Bedürfnisse ändern sich – damit müssen auch Gebäude angepasst werden. Wir sprechen von der Konversion von Immobilien. Wir bauen beispielsweise gerade in Rom ein altes Bürogebäude in ein modernes Hotel samt attraktiver Dachterrasse um. Allerdings sollte die Politik Konversion nicht immer nur fordern, sondern diese auch ermöglichen: So kann man tiefe Handelsflächen heute nach wie vor nur schwer in andere Nutzungen überführen, weil nach den Arbeitsschutzregeln ein Büroarbeiter im Gegensatz zu einer Verkäuferin Tageslicht braucht. Da beides Menschen sind und wir heute über moderne Lichtsysteme verfügen, leuchtet mir das nicht immer wirklich ein.

Es gab und gibt viele Spekulationen und Meinungen darüber, wie sich Corona auf den Bedarf an Büros und Wohnungen auswirken wird. Sieht man hier inzwischen klarer?

Wir sind noch ein gutes Stück von der neuen Normalität entfernt. Dennoch zeichnet sich ab, dass es Veränderungen gibt – aber nicht so radikal, wie man anfangs geglaubt hatte. Nach einer aktuellen Forsa-Umfrage der Stiftung „Lebendige Stadt“ wird sich in den großen Städten und Metropolen der Anteil der Menschen, die überwiegend nicht im Büro arbeiten, von 16 auf 32 Prozent verdoppeln. Das ist viel. Aber die Hälfte aller Arbeitnehmer wird weiterhin gar nicht aus dem Homeoffice arbeiten, weitere 16 Prozent nur gelegentlich. Gleichzeitig spüren wir, dass die Anforderungen an die Qualität der Flächen deutlich steigen. Denn der Arbeitskräftemangel führt dazu, dass sich Arbeitgeber auch zu Gastgebern entwickeln müssen, wenn sie bestehende Mitarbeiter:innen halten und neue Talente gewinnen wollen.

„JETZT BRAUCHT ES FLEXIBLE, RESILIENTE, IM BESTEN SINNE NACHHALTIGE KONZEPTE UND SOLIDE FINANZIERUNGEN.“

HENRIE W. KÖTTER,
CEO, ECE WORK & LIVE

Und was ist mit der vermuteten Stadtflucht? Kann sie eine Entspannung für den Wohnungsmarkt bringen?

Das Phänomen der Stadtflucht gibt es sicherlich, aber ich denke, dass es deutlich kleiner ist, als es häufig dargestellt wird. Nur fünf Prozent der Menschen denken darüber nach, in eine kleinere Stadt oder auf das Land zu ziehen. Der Druck auf die Wohnungsmärkte dürfte in den meisten Städten hoch bleiben. Wir haben Flüchtlingsströme aus der Ukraine. Der Wegfall der KfW-Förderung in Verbindung mit den massiv steigenden Baukosten wird dazu führen, dass die Bundesregierung ihre Wohnungsbauziele vermutlich deutlich verfehlen wird. Es bleibt eine anspruchsvolle Aufgabe, bezahlbaren Wohnraum in den Städten anzubieten. Ein Denkfehler in Deutschland ist dabei die Fixierung auf die Quadratmetermiete. Nicht die Quadratmetermiete ist relevant, sondern die Gesamtmiete, die ich für eine für mich passende Wohnung zahlen muss. Wenn ein Apartment effizient geschnitten ist, wenn ich smarte Gemeinschaftsflächen etwa als Co-Working-Area habe, dann brauche ich weniger Quadratmeter und kann durchaus auch eine höhere Miete pro Quadratmeter verkraften. Unsere Branche hat da leider ein wenig die Errungenschaften des Bauhaus von vor 100 Jahren aus dem Blick verloren und die Wohnfläche pro Nutzer:in in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich erhöht. Dabei bedeutet weniger Fläche auch weniger Ressourcenverbrauch. //

@ECE WORK & LIVE

@ECE WORK & LIVE

WOHNEN

MEHR ALS VIER WÄNDE

Der gesamte Bereich der Wohnimmobilien ist im Umbruch. Bei neuen Projektentwicklungen geht es nicht mehr allein um Standort, Preislage und Wohnungsgrößen, sondern immer stärker auch um die speziellen Wünsche der potenziellen Kunden.

Smarte Lofts, barrierefreie Apartments oder Familienwohnungen – oder ein Mix aus allem. Der Markt verlangt nach maßgeschneiderten Lösungen.

NEUE WEGE BEI PLANUNG UND REALISIERUNG

Die ECE Work & Live baut ihre Aktivitäten aus und realisiert europaweit effiziente, flexible und ökologisch verträgliche Wohnraumlösungen in allen Bereichen – von geförderten Mietwohnungen bis zu Eigentumsapartments, flexibel nutzbar, und das für alle Altersgruppen und eingebunden in den jeweiligen Standort. Dabei geht es nicht nur um neue Projekte, sondern auch um neue Wege bei der Planung und Realisierung. Das Motto: Wohnraum neu und intelligenter denken.

WACHSENDE ANFORDERUNGEN DES MARKTES

Hintergrund sind die neuen Herausforderungen auf dem Wohnungsmarkt – im Hinblick auf die unterschiedlichen Quartiere sowie die Bewohner und deren Erwartungen, aber auch vor dem Hintergrund zunehmender Regeln für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Genau auf diese Nachhaltigkeit zielen die neuen Wege in der Unternehmensphilosophie maßgeblich ab. Alle Entwicklungen sollen mit nachhaltigen Gütesiegeln zertifiziert werden. Dabei geht es auch um den Einsatz von CO_2-armen oder recycelbaren Baustoffen im Interesse der Umwelt.

„Wir müssen immer wieder nach neuen Lösungen suchen, die ein CO_2-bewusstes Leben ermöglichen. Gleichzeitig möchten wir als Projektentwickler das Bedürfnis der Nutzer nach umweltfreundlichem Wohnen unterstützen. Denn das ist bislang nicht so stark wie im Bereich des Bürobaus. Dort spielen nachhaltiges Bauen und Arbeiten schon jetzt eine wesentlich größere Rolle“, sagt Simon Querndt, Head of Development Office & Residential. Im selben Maße setzt das Unternehmen im Interesse der Nachhaltigkeit auf modulares und serielles Bauen. Ein Zukunftsthema, dem die Entwickler zunehmende Aufmerksamkeit widmen wollen.

NACHHALTIGES ENGAGEMENT

Dabei agiert die ECE Work & Live als verlässlicher Partner im Markt, bei Einzelprojekten ebenso wie in Zusammenarbeit mit Städten und Gemeinden. „Es geht nicht um die schnelle Vermarktung von Flächen, sondern auch um soziale Aspekte und Fragen der Stadtentwicklung. Das Ziel sind intelligente und smarte Wohnformen für alle Altersgruppen und flexibel nutzbare Gebäude, eingebunden in ausgewogene Verkehrskonzepte, realisiert von der Grundsteinlegung bis zum letzten Pinselstrich“, sagt Katja Freese, Director Office & Residential

Basis des Handelns ist ein Wertekodex, dem sich das Unternehmen verschrieben hat, eine Selbstverpflichtung, die auf das Gemeinwohl und die Belebung der Innenstädte setzt, mit dem Akzent der Nachhaltigkeit. >

● *Mixed-Used-Gebäudeensemble „The Tide“ in der Hamburger HafenCity.*

@ECE WORK & LIVE

„THE TIDE“ – STRAHLKRAFT FÜR DIE HAMBURGER HAFENCITY

@ECE WORK & LIVE

Zukunftsweisendes Mixed-Use-Gebäudeensemble in der Hamburger HafenCity: Als Musterbeispiel für Nachhaltigkeit realisiert die ECE gemeinsam mit Projektpartnern (Digital Art Museum, HafenCity Hamburg GmbH, Harmonia Immobilien und Studierendenwerk Hamburg) das 480-Millionen-Euro-Projekt „The Tide“. In dem neuen multifunktionalen Quartier am Wasser entstehen rund 600 Miet- und Eigentumswohnungen, ein Studierendenwohnheim mit weiteren rund 260 Wohnungen, eine Kita sowie ergänzende Flächen für Gewerbe und Gastronomie. Highlight und kultureller Anziehungspunkt des Mixed-Use-Projekts ist das Digital Art Museum, das digitale Kunst des internationalen Künstlerkollektivs „teamLab“ erlebbar machen soll und das größte Museum für digitale Kunst in Europa sein wird.

EIN NEUES ZUHAUSE FÜR

1.500

MENSCHEN

Digital Art: Lichtinstallationen mit Wow-Effekt.

Zu den modernen Mobilitätsangeboten des neuen Quartiers gehören neben der direkten ÖPNV-Anbindung unter anderem zahlreiche E-Ladestationen für Autos und Fahrräder sowie ein umfangreiches Carsharing-Angebot. Außerdem verfügt das Gebäudeensemble durch die Umsetzung hoher Energiestandards, den Einsatz erneuerbarer Energien, eine CO_2-reduzierte Bauweise, die Verwendung recyclebarer Bauteile und eine auf Barrierefreiheit ausgelegte Planung über höchsten Nutzerkomfort und entspricht den hohen Nachhaltigkeitsstandards des Umweltzeichens HafenCity. Durch den gezielten Einsatz von CO_2-reduzierten Materialien sollen die CO_2-Werte erheblich gesenkt und der gesetzliche Rahmen um mindestens zehn Prozent unterschritten werden. //

Auf den Baufeldern des Quartiers entsteht ein Mix aus Wohnen, Kultur, Bildung und Versorgung.

WEITERE PROJEKTE

KONVERSION EINSTIGER GEWERBEFLÄCHEN

In Kirchseeon bietet sich die Möglichkeit, das Gelände des ehemaligen Bahnschwellenwerks zu entwickeln und wieder nutzbar zu machen. Das Grundstück liegt unmittelbar an der S-Bahn-Strecke, die den Landkreis Ebersberg mit München verbindet. Zu Anfang des Jahres 2022 hat die ECE Work & Live die rund 16 ha große Fläche erworben. Damit liegen zum ersten Mal das Grundeigentum und die Bereitschaft zur immobilienwirtschaftlichen Projektentwicklung in einer Hand.

VERDICHTUNG IN DER STADT

Ein Projekt aus dem Bereich der städtebaulichen Verdichtung ist in Hamburg-Hamm in U-Bahn-Nähe geplant. Auf einem rund 4.000 m² großen Grundstück mit geringer Gewerbenutzung besteht laut Bauvorbescheid ein Potenzial für rund 300 neue Wohnungen und eine Gewerbenutzung im Parterre.

WOHNEN IN DER NATUR

In Hannover setzt die Wasserstadt Limmer GmbH ein Zeichen für neue Wohnkonzepte in der Großstadt, eingebunden in die Natur. Hier berät die ECE Work & Live zusammen mit der „DIE WOHNKOMPANIE Nord“ den derzeitigen Grundstückseigentümer „GP Günter Papenburg AG“ bei der Entwicklung eines ehemaligen Werksgeländes der Continental AG. Ziel ist es, die innenstadtnahen Flächen mit einem harmonischen Mix aus öffentlich gefördertem und frei finanziertem Wohnungsbau zu entwickeln. Die Planung berücksichtigt auch kosteneffizientes serielles und modulares Bauen.

@ECE WORK & LIVE

OFFICE

BÜRO DER ZUKUNFT: SMART, NACHHALTIG, FLEXIBEL

Nicht erst seit Corona ist klar: Das Büro der Zukunft muss mehr sein als ein Ort des Arbeitens. Doch welche neuen Office-Konzepte werden den flexiblen und modernen Ansprüchen der Arbeitswelt von morgen gerecht? Die ECE Work & Live entwickelt und realisiert gemeinsam mit ihren Kunden Gebäude für smarte und nachhaltige Bürowelten – passgenau auf die Bedürfnisse der Nutzer:innen zugeschnitten.

In einer Welt der Transformation und des Wandels sorgen veränderte Arbeitsprozesse auch im Bereich der Büroimmobilien für einen starken Anpassungsdruck. Die Immobilienbranche muss sich auf diese Veränderungen einstellen und mitgehen. „Die ECE Work & Live ist dabei die Partnerin, die für die Unternehmen Immobilienlösungen und Büros entwickeln kann, die zukünftigen Anforderungen gerecht werden“, sagt Katja Freese, Director Office & Residential bei ECE Work & Live.

Gefragt seien flexible Gebäude- und Bürokonzepte, die eine moderne Zusammenarbeit ermöglichen: Desk Sharing, Social Spaces, Kollaborationsflächen, Team-Spaces, variabel nutzbare Besprechungsräume. „Mit unserer Erfahrung und Kompetenz konzipieren wir maßgeschneiderte Lösungen und entwickeln innovative und nachhaltige Ideen – so heben wir die Qualität von Büroimmobilien auf ein neues Niveau“, so Freese. „Für unsere Mieterpartner und Investoren spielen dabei neben Flächen- und Energieeffizienz auch die Themen Gesundheit, Sicherheit und Wohlbefinden eine wichtige Rolle.“

ENERGIEEFFIZIENT UND KLIMAFREUNDLICH

Bei allen Bürohausplanungen setzt die ECE Work & Live auf klimafreundliche Energiekonzepte. Auch Dach- und Fassadenbegrünungen werden individuell geprüft. Darüber hinaus spielt neben dem Aufbau einer Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge die Verwendung von nachhaltigen Baustoffen eine wichtige Rolle. Ein weiterer bedeutsamer Hebel, der dabei hilft, die Klimaziele zu erreichen, ist der bewusste und verantwortungsvolle Verbrauch von Ressourcen. Dazu zählen der schonende Umgang mit Bauland und Flächenrecycling, die Dauerhaftigkeit und universelle Nutzbarkeit der Bürogebäude sowie ihr problemloser Umbau.

Moderne Büros gelten zudem weiterhin als ein Argument, wenn es darum geht, die besten Fachkräfte zu gewinnen. Das Büro ist der Ort, an dem der produktive Austausch stattfindet und die Unternehmenskultur gepflegt und weiterentwickelt wird. Das Büro der Zukunft ist smart, nachhaltig und flexibel! >

„MIT UNSERER ERFAHRUNG UND KOMPETENZ KONZIPIEREN WIR NICHT NUR MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN, SONDERN ENTWICKELN AUCH INNOVATIVE IDEEN, DIE DIE QUALITÄT DES ARBEITSPLATZES AUF EIN NEUES NIVEAU HEBEN.“

KATJA FREESE,
DIRECTOR OFFICE & RESIDENTIAL,
ECE WORK & LIVE

@ECE WORK & LIVE
@ECE WORK & LIVE

AKTUELLE PROJEKTE

MESSECITY KÖLN: NEUES BUSINESS-QUARTIER MIT DOMBLICK

In prominenter Citylage zwischen Koelnmesse und dem ICE- und S-Bahnhof Köln Messe/Deutz realisiert die ECE Work & Live gemeinsam mit STRABAG Real Estate die MesseCity Köln. Insgesamt sechs Büro- und Hotelimmobilien mit zusammen rund 135.000 m² Geschossfläche verschmelzen bis zum Jahr 2025 zu einem modernen Business-Quartier mit bester Verkehrsanbindung.

Die MesseCity ist bereits zu rund 80 Prozent vermietet: Hauptmieter im westlichen Teil ist die Zurich Gruppe Deutschland, die ihre neue Zentrale auf ca. 60.000 m² bereits im Herbst 2019 mit 2.800 Mitarbeitenden bezogen hat. Zu den weiteren Mietern zählen der Kautschukhersteller Arlanxeo, die Hotels Motel One und Adina Apartments sowie die Gastronomen L'Osteria und The Ash.

Im zweiten Bauabschnitt entstehen nun die Bürogebäude „Centraal" und „Rossio". Die Bauarbeiten für das 15-geschossige Bürohaus „Centraal" mit 19.700 m² Mietfläche haben im Frühjahr 2021 begonnen. Mieter ist die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG. Für die Kölner Niederlassung des Unternehmens wird dort eine innovative Büroplanung umgesetzt. Raum für maßgeschneiderte Bürowelten bietet auch das seit 2022 im Bau befindliche „Rossio" mit einer verfügbaren Mietfläche von insgesamt ca. 30.000 m².

OFFICE-CAMPUS FÜR DIE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Der neue Campus Hamburg bietet insgesamt 26.000 m² moderne Office-Flächen für rund 1.700 Mitarbeitende. Hauptmieter sind die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und die Hanseatic Bank – zwei Gesellschaften der französischen Société-Générale-Gruppe. Zu den weiteren Mietern zählt unter anderem der Aufzugspezialist Schindler. Etwa 3.300 m² Mietfläche befinden sich aktuell noch in der Vermarktung.

Der Campus bietet ein attraktives Arbeitsumfeld mit begrünten Innenhöfen, Außenflächen und Dachterrassen sowie einem gemeinsamen Konferenzzentrum und einer Cafeteria. In das Projekt einbezogen ist ein denkmalgeschütztes historisches Landarbeiterhaus. Für eine sehr gute ÖPNV-Anbindung des Bürostandortes sorgen Stationen der S- und U-Bahn. Angestrebt ist eine Zertifizierung in Gold durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Aufgrund seiner herausragenden digitalen Konnektivität hat der Campus bereits das Platinum-Zertifikat von WiredScore erhalten.

„SOUTH CENTRAL": NEUER BÜRO-HOTSPOT FÜR HAMBURG

Das Architekturbüro Störmer Murphy and Partners ist der Gewinner des Architekturwettbewerbs für die neue ECE-Office-Entwicklung mit dem Arbeitstitel „South Central" in Hamburg-Hammerbrook – einem urbanen Standort an der angesagten Stadtentwicklungsachse HafenCity/Billebogen. Mit „South Central" kann die ECE Work & Live ein gefragtes Produkt für Unternehmen anbieten, die größere Neubau-Büroflächen zu vertretbaren Mieten in zentraler Lage suchen. Die ECE hat sich das Grundstück mit einem Bebauungspotenzial von 15.000 m² langfristig gesichert. Derzeit starten die Mietvertragsverhandlungen mit einem Ankermieter. //

LOGISTIK

UNSER ZIEL: FUTURE-READY HUBS

@ECE WORK & LIVE

Bei der Entwicklung von Logistikimmobilien rückt die ECE die Aspekte der ökologischen Nachhaltigkeit konsequent in den Vordergrund. So realisiert sie gleichermaßen umweltverträgliche wie langfristig attraktive Anlageobjekte in einer der derzeit am stärksten nachgefragten Assetklassen am Markt.

Trotz des herausfordernden Umfelds, darunter steigende regulatorische Anforderungen sowie hohe Baukosten, schafft die ECE als langjähriger und erfahrener Entwickler von Logistikimmobilien flexible, nachhaltige und werthaltige Gebäude, die individuell auf den jeweiligen Standort zugeschnitten sind. Maßstäbe setzt dabei der neue ESG-Logistikkodex, der weit über die gesetzlichen Vorgaben hinausgeht.

ESG-LOGISTIKKODEX – WAS STECKT DAHINTER?

Der ESG-Logistikkodex ist die Selbstverpflichtung der ECE zur nachhaltigen Entwicklung und Realisierung von Logistikimmobilien – aus ökologischer, sozialer und regulatorischer Perspektive. Der Kodex hilft dabei, Projekte zu schaffen, die die gesetzlichen Standards übererfüllen und eine Balance zwischen den Bedürfnissen von Mietern, Investoren und den aktuellen sowie perspektivischen gesetzlichen Anforderungen aus Berlin und Brüssel herstellen.

ENVIRONMENTAL, SOCIAL, GOVERNANCE – DAS SIND DIE INHALTE DES LOGISTIKKODEX:

- Der Effizienzhaus-Standard 40 (EH 40) ist Basis jeder Planung: Er übererfüllt die gesetzlichen Anforderungen, aktuell EH 75, und legt gleichzeitig die wesentlichen Bausteine zur Klimaneutralität
- DGNB-Gold als Minimum für alle Logistikentwicklungen: Mit dem Goldstandard sind zahlreiche weitere Nachhaltigkeitskriterien bereits in der Planungsphase berücksichtigt (von Biodiversität bis Lebenszyklusbetrachtung)
- Planung auf Grundlage der Taxonomieanforderungen

@ECE WORK & LIVE

ESG-LOGISTIK-KODEX

DIE MASSNAHMEN DES LOGISTIKKODEX AUF BASIS DER ESG-STANDARDS IM DETAIL:

ENVIRONMENTAL

- Einsatz nachwachsender Rohstoffe und CO_2-reduzierter Materialien
- Installation von Photovoltaikanlagen
- Vermeidung „grauer" Emissionen (Embodied Carbon)
- Recyclinggerechte Konstruktion und sortenreine Trennbarkeit
- Erstellung von planungs- und baubegleitenden Ökobilanzen
- Durchführung von Klimafolgenrisikoanalysen
- Grauwassernutzung für die Außenanlagenbewässerung und Halle
- Smart Readiness im Betrieb
- Artenschutzstrategie
- Erstellung eines Materialpasses und Prüfung des Wiedereinbaus von Recyclingmaterial

SOCIAL

- Standortspezifisches Mobilitätskonzept unter Berücksichtigung von Anforderungen aus dem Entwurf der Energy Performance Building Directive (EPBD) bzw. dem Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) zum Aufbau von Ladeinfrastruktur
- Nutzerkomfort im Fokus (Raumluftqualität und optimale Tageslichtnutzung)
- Barrierefreiheit

GOVERNANCE

- Erstellung von Unterlagen für Green Lease
- Erstellung eines Nutzerhandbuches
- Compliance-Standards für Lieferanten und Baudienstleister

JEDER STANDORT BRAUCHT SEINE EIGENE ANTWORT

Ob Warenverteilzentrum, Logistikzentren für Handels- und Industrieunternehmen oder Multi-Use-Projekte: Die ECE realisiert stets zukunftsweisende Logistikimmobilien. Nachhaltige Gebäudeplanung, effiziente Energiesysteme und flexible Mieteinheiten, vorgesehen für verschiedene smarte Nutzungsszenarien – dies alles garantiert eine hohe Qualität der Immobilie auf lange Sicht.

Steckbrief

LOGISTIK-CENTER HAMBURG-BILLBROOK

Flexibel nutzbar und citynah gelegen. Das geplante Logistik-Center in perfekter Hamburger Lage ist das erste Projekt, das komplett nach den Parametern des ESG-Logistikkodex der ECE geplant und realisiert wird. Für das Projekt wird ein rund 45.000 m² großes Brownfield-Grundstück revitalisiert. Das Projekt ist nach den bereits realisierten Logistikzentren für Hermes und Still die dritte Brownfield-Revitalisierung der ECE im Hamburger Osten.

Merkmale:
- Brownfield-Revitalisierung
- DGNB-Gold-Zertifizierung angestrebt (erstmals auch DGNB-Gold-Zertifizierung für den Abbruch angestrebt)
- Effizienzhaus-Standard 40
- Beheizung durch Wärmepumpen, die durch PV-Anlagen auf dem Dach gespeist werden
- überschüssiger Strom durch Mieter:innen nutzbar
- Nutzung von Holzbindern und Einbindung von nachwachsenden Rohstoffen
- Gründach auf dem Bürogebäude
- perfekte Nähe zum ÖPNV, mit direktem Zugang zur S-Bahn

Key Facts:
- Nutzung als moderne und flexible Logistikimmobilie

45.000 m²
Grundstücksgröße

24.500 m²
Gebäudefläche

Verfügbar ab
4. Q. 2023

Steckbrief

LOGISTIK-CENTER STUTTGART-HEILBRONN

In Logistik-Toplage in Möckmühl realisiert die ECE aktuell das Logistik-Center Stuttgart-Heilbronn, erstmals nach Effizienzhaus-Standard 40. Langfristiger Mieter wird die DSV Solutions GmbH, einer der führenden Kontraktlogistiker Europas. Nach dem erfolgreich an CEVA Logistics vermieteten Logistik-Center Berlin-Süd ist es die zweite Logistikimmobilie, die seitens der ECE erfolgreich spekulativ ohne vorherige Mieterbindung gebaut wurde.

Merkmale:
- DGNB-Gold-Zertifizierung angestrebt
- erstmals Umsetzung des Effizienzhaus-Standards 40
- erstmals Dachpachtvertrag für Photovoltaikanlagen
- Vorrüstung für Ladestationen für Kfz und Fahrräder

Key Facts:
- Nutzung als moderne und flexible Logistikimmobilie

133.000 m²
Grundstücksgröße

59.000 m²
Gebäudefläche

Fertigstellung
2. Q. 2023

Steckbrief

GREENWORKPARK GRÜNHEIDE

Ein Multi-Use-Projekt der besonderen Art entsteht auf dem ehemaligen NVA-Standort im Grünheider Ortsteil Hangelsberg. In direkter Umgebung von Berlin und der Tesla Gigafactory entwickelt die ECE auf 35 Hektar Fläche mit dem GreenWorkPark einen hochmodernen Gewerbepark, der Raum für Begegnung, Bildung und Arbeit schafft. Damit die Vision erlebbar wird, wurden die Bürger:innen frühzeitig in den Planungsprozess eingebunden.

Die Vision. Räume schaffen für:
- Natur und Umwelt: nachhaltige Entwicklung unter Beachtung ökologischer, ökonomischer und sozialer Bedürfnisse und Erfordernisse. Die Symbiose aus natürlichem Umfeld und moderner Arbeitswelt schafft ein innovatives Klima
- Arbeit: hochmoderner Gewerbepark für Unternehmen unterschiedlichster Größenklassen und Branchen (unter anderem Produktion, Handwerk, Lagerung) und für Einrichtungen aus Forschung und Entwicklung, die für Innovation und Zukunftsfähigkeit stehen
- Innovation: Verbesserung der Bildungsinfrastruktur für den Ortsteil Hangelsberg und seine Region durch die Neuentwicklung einer kommunalen Schule in Bahnhofsnähe sowie eines Hochschulcampus
- Nahversorgung: Verbesserung der Versorgungssituation für Güter des täglichen Bedarfs in Hangelsberg und Umgebung unter Schaffung attraktiver Freiräume zum Verweilen

Key Facts:
- in Konzeptphase, laufende Planrechtschaffung
- zentrale Lage in der Metropolregion Berlin-Brandenburg
- unmittelbare Nähe zur A 10 und Tesla Gigafactory

350.000 m²
Grundstücksgröße

„FÜR INVESTOREN WIE UNS ERGEBEN SICH CHANCEN, HOTELS ZU AKQUIRIEREN, DIE FRÜHER NICHT VERFÜGBAR GEWESEN WÄREN."

ASCAN KÓKAI,
PRINCIPAL HEAD OF HOTEL,
ECE REAL ESTATE PARTNERS

@ECE WORK & LIVE

HOTEL

NICE TO MEET YOU – AGAIN!

In den vergangenen zwei Jahren war die Hotelbranche gezeichnet von den Restriktionen der Corona-Pandemie. Nun bläst wieder mehr Wind in die Segel, der viele Veränderungen und Trends mit sich bringt. Torsten Kuttig, Director Hotel bei der ECE Work & Live, und Ascan Kókai, Principal Head of Hotel bei der Fondgesellschaft ECE Real Estate Partners, werfen gemeinsam einen Blick auf die Gegenwart und Zukunft der Branche.

Wie steht es um die Hotelbranche?

Torsten Kuttig: Es herrscht Aufbruchstimmung, insbesondere auf der Betreiberseite. Mit den steigenden Auslastungszahlen – vor allem bei touristisch geprägten Zielen – hegen zahlreiche Hotelanbieter wieder Expansionsabsichten und zusätzliche Konzepte rücken wieder auf die Agenda. Bei den Hotelentwicklern liegt wiederum der Fokus auf den richtigen Hotels: Lage, Konzept und ein leistungsfähiger Betreiber sind wichtiger denn je, denn bei Banken und Investoren gibt es aktuell noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten.

Woran liegt das?

Ascan Kókai: Die Branche kommt aus ihrer größten Krise des letzten Vierteljahrhunderts. Sie war zwar durch behördliche Maßnahmen und nicht strukturell bedingt, hat aber auf Betreiberseite für erhebliche Herausforderungen gesorgt. Viele der Betreiber müssen ihre ganzjährigen Umsätze erst wieder aufbauen, andere gestundete Mieten oder Förderkredite parallel zu ihren aktuellen Mieten abbezahlen. Eine Herausforderung, die nicht für alle zu meistern ist und zu einem verstärkten Trend der Konsolidierung mittelständischer Betreiber führen wird. Infolge dieser Konsolidierung kann es wiederum Verwerfungen in den Immobilienportfolien von Investoren geben, die den Markt verlassen werden oder ihr Portfolio bereinigen. Für Investoren wie uns ergeben sich Chancen, Hotels zu akquirieren, die früher nicht verfügbar gewesen wären.

Worauf müssen sich Projektentwickler künftig einstellen?

Torsten Kuttig: Die Krise hat eines gezeigt: Hotelunterkünfte müssen mehr als ein gutes Bett und Frühstück bieten. Ohne krisensichere Konzepte, die auch in schwierigen Zeiten eine Grundauslastung erzielen können, geht es nicht. Dazu zählen Long Stay, Extended Stay oder Serviced Apartments. Weitere Serviceangebote und Arbeitsmöglichkeiten wie zum Beispiel Co-Working-Spaces sind in Zeiten von Homeoffice und Mobile Working Erfolgsgaranten für die Zukunft.

Auch die Zeiten, in denen sich für jeden Standort in A-, B- und C-Lage ein Betreiber mit Festmietvertrag fand, sind vorbei. Standorte werden heute sehr viel genauer bewertet. Projektentwickler müssen sich darauf einstellen, dass der klassische Mietvertrag immer mehr infrage gestellt wird und vermehrt Umsatzkomponenten bei der Miete verhandelt werden.

Sind an den Umsatz gekoppelte Mietverträge die Zukunft?

Ascan Kókai: Aus Investorensicht definitiv – für unsere Fonds bevorzugen wir sie ohnehin schon lange. Warum? Durch die variable Mietkomponente erhält der Investor mehr Einblick in die Performance des Betriebs und damit zugleich ein gewisses Frühwarnsystem. Gleichzeitig bietet diese Mietform das Potenzial, am Umsatzwachstum zu partizipieren, was gerade in den nächsten Jahren der Markterholung extrem attraktiv sein kann. Denn die positiven Fundamentaldaten, die den Sektor beeinflussen, haben sich >

„DIE KRISE HAT EINES GEZEIGT: HOTELUNTERKÜNFTE MÜSSEN MEHR ALS EIN GUTES BETT UND FRÜHSTÜCK BIETEN. "

TORSTEN KUTTIG,
DIRECTOR HOTEL,
ECE WORK & LIVE

nicht geändert: eine alternde Bevölkerung mit wachsendem Wohlstand, wachsende Bevölkerungsschichten, die dank globalem Wachstum an relativem Wohlstand überhaupt erst anfangen international zu reisen, sowie ein hohes Reiseaufkommen durch historisch günstiges Reisen und die Internationalisierung der Wirtschaft.

Wie sieht das Hotel der Zukunft aus?

Torsten Kuttig: Im Markt kursieren Begriffe wie „Bleisure“ und „Workation“, wir nennen es schlichtweg „Work & Live“: Betreiber aus dem Business-Bereich setzen sich auf der einen Seite zunehmend mit Leisure-Standorten auseinander. Auf der anderen Seite müssen Leisure-Hotels, gerade im Umfeld großer Metropolen, auch viele Angebote eines Business-Hotels umfassen. Das Hotel der Zukunft muss eine Infrastruktur bieten, die konzentriertes Arbeiten einerseits und Entspannung mit der Familie andererseits gestattet. Entstehen wird eine Destination für den „hybriden Gast“. Monostrukturelle Produkte wie Flughafen- und Kongresshotels unterliegen einer eher kritischen Prüfung.

Neben dem konzeptionellen Ansatz ist die Nachhaltigkeit im Bau und Betrieb in aller Munde. Sowohl aus unserem eigenen Antrieb als auch in der Erwartung von Mietern und Investoren. Entsprechend stark wird auch der ESG-Fokus in der Entwicklung von Hotelprojekten darauf liegen.

Und wohin geht die Reise in puncto Betreiber?

Ascan Kókai: Der Sektor erfährt ständig Evaluation und Innovation. Economy-Lifestyle-Hotels wurden durch Betreiber wie Ruby, wo unsere Gruppe Hauptaktionär ist, oder 25hours definiert und sind heute fester Bestandteil globaler Gruppen, wie etwa Accor. Aber auch neue Player formieren sich und werden den Markt befruchten. Dabei kommen verstärkt hybride Formen der Hotellerie zum Tragen, die sich nicht mehr in Sternekategorien messen lassen und mit anderen Nutzungsarten kombiniert werden.

Immer bedeutender werden auch White Label Operators, also Hotelbetreiber, die als Franchisenehmer mit verschiedensten Franchisegebern zusammenarbeiten. Oft bieten deren Agilität und ihr lokales Verständnis eine interessante Ergänzung zum hochprofessionalisierten, aber starrer agierenden Markenkonzern.

Wird die Bewegung in der Branche auch Auswirkungen auf die gefragten Standorte haben?

Torsten Kuttig: Die großen Städte, und dazu gehören auch B-Städte mit einem starken Übernachtungsmarkt von mehr als einer halben Million Übernachtungen pro Jahr, sind bei Betreibern und Investoren weiterhin sehr gefragt. Immer unter der Voraussetzung leistungsfähiger Konzepte und Betreiber.

Gerade Ferienhotels sind in aller Munde, da sie trotz Pandemie und temporärer Hotelschließungen erfolgreich waren. Banken und Investoren sind hier aktuell dennoch zurückhaltend, denn noch ist nicht klar, ob sich der Trend zu Urlaub an Nord- und Ostsee oder in den Bergregionen fortsetzt.

Ascan Kókai: Diese nationalen und ohne Flüge erreichbaren Leisure-Ziele sind aus Investorensicht aufgrund ihres schnellen Bounce-back gerade extrem en vogue. Mittelfristig wird für institutionelle Investoren die Liquidität für ihre Investitionen in einzelnen Märkten wieder entscheidend, und hier werden große Städte dominieren. Wir beispielsweise fokussieren uns auf wachstumsträchtige Stadtmärkte mit ausgewogenem Nachfragemix, werden diese aber selektiv mit einzelnen Investitionen an Ferienzielen mit Metropolbezug komplementieren.

Welche Rolle wird die Internationalisierung spielen?

Ascan Kókai: Das Hotelgeschäft ist und bleibt international – im Betrieb und im Investment – sowie stark vom transnationalen Geschäft getrieben. Es ist daher auch nicht verwunderlich, dass wir mit unserem Hotelfonds mit dem Ankauf des Bonvecchiati in Venedig das erste hochattraktive Value-Add-Investment getätigt haben.

Torsten Kuttig: Das kann ich aus Perspektive des Projektentwicklers nur bestätigen. Wir stellen uns so auf, dass wir unsere starke Rolle als Hotelentwickler im deutschsprachigen Raum in Zusammenarbeit mit starken Betreibern und zukunftsfähigen Konzepten international ausbauen, sei es in Italien, Polen, Skandinavien oder gefragten Metropolen anderer europäischer Länder. Denn trotz unterschiedlicher Ansätze in den einzelnen Ländern bestätigt sich der Trend zu den hybriden Hotelkonzepten. //

ENTWICKELN

- Neuentwicklung individueller und standortgerechter Hotelkonzepte
- Wir setzen maßgeschneiderte Produkte für Hotelbetreiber und Gäste um
- Umstrukturierung bestehender Hotel- und Büroimmobilien
- Aufwertung und Erweiterung anderer Assetklassen

INVESTIEREN

- Wir investieren im europäischen Markt in verschiedenste Hotelmarken und -konzepte
- Wir bringen unsere sektorspezifische Expertise ein
- Über zehn Jahre Erfahrung im Investment in Betreiberimmobilien
- Launch des ECE European Lodging Recovery Fund (2021)

BETREIBEN

- Als Betreiber von Shopping-Centern verfügen wir über einen tiefen Einblick in das operative Geschäft – Basis für Optimierungen im Bestand, Neuentwicklungen und Investmentmanagement
- Eigenes divisionsübergreifendes Hotelteam mit über 20 Professionals in der Group
- Größter Shareholder der Ruby Hotel Group

@ECE WORK & LIVE

QUARTIERSENTWICKLUNG

STADT DER ZUKUNFT, STADT DER QUARTIERE

@ECE WORK & LIVE

„EIN QUARTIER BRAUCHT EINEN BESONDEREN CHARME, HOHE AUFENTHALTSQUALITÄT UND PASSENDE NUTZUNGEN FÜR DIE MENSCHEN VOR ORT. “

KLAUS-PETER HESSE,
DIRECTOR CITY DEVELOPMENT & ACQUISITION, ECE WORK & LIVE

2,7 ha

QUARTIERSPARK UND QUARTIERSPLÄTZE IN DER MITTE ALTONA

Wenn es um die Stadt der Zukunft geht, ist die Entwicklung von Stadtquartieren eines der wesentlichen Elemente. Was ein städtisches Quartier ausmacht, scheint schnell erzählt. Aber damit solche Quartiersentwicklungen auch wirklich funktionieren, müssen bei der Planung und Entwicklung eine ganze Reihe von Faktoren bedacht werden – ein komplexes Wechselspiel, für das es viel Erfahrung und kluger Ansätze bedarf. Warum die ECE die richtigen Voraussetzungen dafür mitbringt, was ein gelungenes Stadtquartier ausmacht und wie Asien und Europa dabei voneinander lernen können, darüber berichten Xin Lu, Director Asia Business der ECE Group Services, und Klaus-Peter Hesse, Director City Development & Acquisition bei der ECE Work & Live.

Stadtquartiere sind gefragt und geradezu in Mode. Was aber macht ein gutes Quartier aus?

Klaus-Peter Hesse: „In einem modernen Stadtquartier müssen sich Anwohner:innen und Besucher:innen gleichermaßen wohlfühlen. Ein Quartier braucht daher einen besonderen Charme, hohe Aufenthaltsqualität und passende Nutzungen für die Menschen vor Ort. Aber auch Anziehungspunkte für Besucher:innen gehören dazu, etwa Handel oder Gastronomie, attraktive Wasserlagen oder bestimmte Landmarken.“

Xin Lu: „Bei der Entwicklung von Quartieren ist eins plus eins mehr als zwei – aus der Kombination der verschiedenen Nutzungen, Elemente und Funktionen kann ein anderes, besseres Ergebnis entstehen und im Zusammenspiel mehr erreicht werden.“

Was aber ist dieses „Mehr“, das gut geplante Quartiere erreichen können?

„Lebensqualität“, sagt Xin Lu. „Seele, Identifikation, Begegnungsort“, ergänzt Klaus-Peter Hesse.

Der Weg dorthin, zu einem gelungenen Stadtquartier, aber ist komplex: Es müssen zahlreiche Aspekte mitgedacht werden, viele Details in den Planungen berücksichtigt und in einem komplexen Zusammenspiel aufeinander abgestimmt und integriert werden.

@ECE WORK & LIVE

Hier kommen die Erfahrung und Expertise eines erfahrenen Entwicklers wie der ECE ins Spiel.

Klaus-Peter Hesse: „Auf dem Reißbrett kann man viel planen, aber am Ende muss alles so komponiert werden, dass es zusammen funktioniert. Und dafür braucht es Kompetenzen und Know-how, wie wir sie bei der ECE haben.“

Xin Lu vergleicht es mit einer guten Kräuterteemischung. „Erst wenn die richtigen Zutaten zusammenkommen, entsteht eine Mischung, die schmeckt.“ Die Herausforderung und die besondere Leistung bei diesem Zusammenspiel für die ECE als Entwickler sind, die Interessen von Nutzern, Investoren und Städten optimal zu verknüpfen. >

Warum bringt gerade die ECE dafür die richtigen Kompetenzen mit?
Klaus-Peter Hesse bringt die Rolle der ECE als Marktführer für die Entwicklung und den Betrieb von Shopping-Centern ins Spiel: „Dadurch bringt die ECE zugleich auch jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung von Quartieren mit, denn sie hat die Centerstandorte immer

schon als Quartiere gedacht – und die Enkund:innen konsequent in den Mittelpunkt gestellt. Dieser klare Nutzerfokus ist auch für Quartiere essenziell, die wesentlichen Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Centerbetrieb lassen sich auf Stadtquartiere übertragen: hohe Aufenthaltsqualität, abgestimmter Nutzungsmix, frequenzbringende Faktoren."

„Das Entwickler-Know-how ist auch für unsere Planungsservices für den asiatischen Markt das große Asset", erklärt Xin Lu. Die ECE erbringt dort umfassende Planungs- und Architekturleistungen, gestaltet Masterpläne für ganze Stadtquartiere, aber mit dem Background als Entwickler versteht das ECE-Team es, die unterschiedlichen Interessen aller Stakeholder zusammenzubringen und die besten Lösungsansätze für einen optimalen Nutzungsmix zu erarbeiten. „Wir zeichnen nicht nur abstrakte Pläne, sondern arbeiten auch auf Basis einer gemeinsamen Vision, die alle überzeugt und begeistert."

Was aber gehört zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren eines modernen Stadtquartiers?
Klaus-Peter Hesse: „Mobilität ist ein ganz wesentlicher Schlüsselaspekt, wenn wir Quartiere entwickeln. Die Ansprüche verändern sich, der Radverkehr nimmt zu, Fußgänger bekommen mehr Platz, Sharing-Angebote und E-Mobilität müssen integriert werden. Das Auto hat bei den Planungen für eine nachhaltige Stadt der kurzen Wege, wie wir sie heute im Sinne der Charta von Leipzig verstehen, nicht mehr die oberste Priorität."

Xin Lu: „Die früher angestrebte Funktionstrennung in Wohnen, Arbeiten und Gewerbe ist nicht mehr das beste Modell. Erfolgreiche Quartiere sind gemischt genutzt – aber das reicht noch nicht aus." Das Geheimnis besteht darin, wie man die verschiedenen Funktionen zusammenbringt. „Durch ein smartes Mobilitätskonzept, die Integration in die vorhandenen Verkehrsströme einer Stadt und abwechslungsreiche Wegebeziehungen, die nicht nur funktional sind, sondern auch Überraschungen bieten."

Hinzu kommen weitere Schlüsselfaktoren, erklärt Klaus-Peter Hesse: „Ein modernes Energiekonzept, das bei einer ressourcenschonenden Bauweise anfängt und bei einer zukunftsorientierten Energieversorgung lange nicht aufhört – ohne Nachhaltigkeit und Energieeffizienz geht es nicht." Immer wichtiger wird auch eine leistungsfähige digitale Infrastruktur. „Und ganz wesentlich ist eine soziale Mischung, ein Quartier muss Platz für ganz unterschiedliche soziale Gruppen bieten."

Last, but not least: Auch wenn China und Deutschland sich als Märkte unterscheiden, gibt es viele Gemeinsamkeiten beim Quartiersgedanken. Wo und wie können wir voneinander lernen?
Klaus-Peter Hesse: „Die Höhe und Dichte der Bebauung sind in Asien ganz anders – und trotzdem gelingt es dort, attraktive und menschenfreundliche Quartiere zu entwickeln. Das ist auch ein Modell für Europa: klug und behutsam nachverdichten und eine größere, aber weiterhin verträgliche Bebauungsdichte und Höhe in unseren Städten ermöglichen und mitdenken. Denn das spart Fläche, reduziert Verkehr und ermöglicht eine optimierte Nutzung brachliegender oder schlecht genutzter Areale."

Xin Lu: „Gerade in China ist zu wenig attraktiv gestalteter öffentlich genutzter Raum vorhanden. Quartiere sind deshalb besonders wichtig, um das zu verbessern – und dabei können wir viel von der europäischen Stadt lernen. Es findet bereits ein Umdenken statt, hin zur menschenfreundlichen Stadt, zu mehr Lebensqualität in den Quartieren, mit buntem und lebendigem Treiben auf den Straßen und Plätzen, wie wir es in Europa so lieben."

Klaus-Peter Hesse: „Das ist auch ein Ziel für Deutschland und Europa: mehr Leben auf den Straßen und in den Innenstädten! Dafür müssen wir auch wieder mehr Wohnen und einen abwechslungsreichen Nutzungsmix in die Cityquartiere bringen – dafür aber braucht es schnellere und flexiblere Genehmigungen durch Städte und Gemeinden." //

● *Das SOL Optics Valley B89 im chinesischen Wuhan ist mit 180.000 m² BGF eines der aktuellen Quartiersentwicklungsprojekte der ECE Shanghai Co., Ltd.*

DIE ECE ALS QUARTIERSPLANER IN ASIEN

In Asien, vor allem in China, erbringt die ECE als Dienstleister umfassende Planungs-, Stadtplanungs- und Architekturleistungen – von der Planung und Gestaltung einzelner Shopping-Center-Projekte bis hin zur Masterplan-Entwicklung für ganze Stadtquartiere. Retail-Funktionen sind dabei immer ein Kernelement – als Schlüssel für ein lebendiges, attraktives Quartier mit Anziehungskraft. Durch die Vernetzung mit allen weiteren Funktionen und Nutzungen – von Wohnen über Kultur bis hin zu Freizeit – werden daraus lebendige Quartiere, etwa durch die Planung verbindender Grünflächenbänder, Wegebeziehungen oder auch Lichtdesign. Wesentliches Ziel und Aufgabe der ECE dabei ist es, die neuen Quartiere mit der vorhandenen Infrastruktur und Bebauung zu vernetzen – oder gleich ein neues lebendiges Zentrum zu erschaffen, etwa wie bei der Planung für das neue citynahe Stadtquartier West Bund in Schanghai oder für den neuen Stadtteil Optical Valley in Wuhan.

MITTE ALTONA, HAMBURG: ECE WORK & LIVE ALS QUARTIERSENTWICKLER

Als marktführender Entwickler und Betreiber von Shopping-Centern verfügt die ECE über mehr als 57 Jahre Erfahrung in der Planung und Entwicklung von lebendigen Zentren und Quartieren. Diese nutzerfokussierte Erfahrung und Expertise nutzt sie heute für die Entwicklung ganzer Stadtquartiere – wie etwa bei der Masterplanung der Mitte Altona in Hamburg. Das Projekt ist in vielerlei Hinsicht Vorbild für eine erfolgreiche Quartiersentwicklung: Erstmals hat die ECE dort den Drittelmix realisiert, also eine sozial gemischte Nutzerstruktur nach klaren Kriterien. Bei der Planung gab es vor und während des Planungsprozesses einen engen Austausch mit allen Beteiligten und der Bevölkerung vor Ort. Das Quartier ist heute eine Blaupause für einen gelungenen Nutzungsmix und ein zeitgemäßes Mobilitätskonzept.

1.600 WOHNUNGEN

90 % DER WOHNUNGEN BARRIEREFREI NUTZBAR

20 % DER WOHNUNGEN VON BAUGEMEINSCHAFTEN GENUTZT

- Die ECE Work & Live vernetzt Partner der Wohnungswirtschaft
- Die ECE Work & Live bringt Kompetenz & Umsetzungsstärke in die Planung komplexer Quartierentwicklungen ein

@ECE WORK & LIVE

ZUKUNFT AHOI!

Frische Ideen eröffnen vielfältige Möglichkeiten für die Welt von morgen.

„Life Hamburg": Ort des Lebens und Arbeitens sowie Anlaufstelle für Wohlbefinden.

@ZUKUNFT AHOI!

GASTBEITRAG

DEVISE: NEU DENKEN

Die Weißenhofsiedlung in Stuttgart gilt als Aufbruch der Architekturmoderne. Sie war Teil einer Bauausstellung, die der Deutsche Werkbund 1927 mit der Stadt Stuttgart ausrichtete. 100 Jahre später sucht jetzt die Internationale Bauausstellung 2027 StadtRegion Stuttgart (IBA'27) nach der Zukunft des Bauens und Zusammenlebens. Im Interview mit #FutureForward verrät IBA-Intendant Andreas Hofer, wie er die Stadt neu denkt, wie innovative Grundrisse den Wohnungsbau revolutionieren und wie Partizipation in Gewerbequartieren funktioniert.

@ZUKUNFT AHOI!

● *Der Architekt Andreas Hofer ist Intendant der IBA 2027 in Stuttgart.*

„WIR MÜSSEN AUCH IN DER ARCHITEKTUR NOCH RADIKALER DENKEN: IST DIE KATEGORISIERUNG IN WOHN- UND GEWERBEGEBÄUDE ÜBERHAUPT NOCH ZUKUNFTSFÄHIG?"

Herr Hofer, was ist das große Thema der IBA'27?

Andreas Hofer: In einem gewissen Sinne ist es fast die Umkehrung des Weissenhofs. Das Statement damals lautete: „Du kannst in der Stadt nicht mehr wohnen. Du kannst nicht in der Nähe der Industrie wohnen. Wir müssen die Funktionen trennen." Die Konsequenzen aus dieser Funktionstrennung sehen wir heute. Ich denke an die riesigen Verkehrsinfrastrukturen und die Eingriffe in die Natur. Und ganz aktuell merken wir natürlich auch, dass das Ganze nur funktioniert hat, weil wir unendliche Mengen an günstigen Rohstoffen verheizt und verbaut haben. Das wird in Zukunft so nicht mehr gehen. Ich glaube, die Zeit ist gekommen, den Umgang mit der Stadt neu zu denken.

Wie stellen Sie sich zukunftsfähige und resiliente Städte vor?

Eigentlich so, wie sie vor 150 Jahren waren. Natürlich war das Leben in den vorindustriellen Städten nicht nur schön. Aber sie können dennoch als Muster dienen, als Vorstellung, als Bild für das Zusammenspiel unterschiedlichster sozialer Schichten, unterschiedlichster Lebenszusammenhänge – auch von Handel und Produktion. Mit neuen Technologien und Produktionsformen ist das wieder möglich, ohne die verheerenden negativen Folgen für Gesundheit und Lebensqualität, die das damals hatte. Die Stadt der Zukunft ist also eigentlich die, die wir hatten.

Also alle Funktionen gut durchmischt?

Auf jeden Fall, und dafür müssen wir auch in der Architektur noch radikaler denken: Ist die Kategorisierung in Wohn- und Gewerbegebäude überhaupt noch zukunftsfähig? Das hätte zur Konsequenz, dass wir nicht mehr spezialisierte Häuser erstellen, sondern vielleicht eher generische Strukturen, die alles sein können. Ich habe kürzlich den lustigen Satz gehört: „In einer Textilfabrik kannst du problemlos wohnen, in einer Wohnung kannst du nur schwer eine Textilfabrik einrichten." Es ist spannend, diesen Gedanken einmal weiterzuführen, oder?

● *Klassiker der Architekturmoderne: die Weißenhofsiedlung in Stuttgart.*

Ein Gebäude, in dem alles möglich ist? Könnte das denn wirklich funktionieren?

Es gibt sicher Ausnahmen wie etwa ein Laborgebäude. Das ist allein wegen seiner technischen Erschließung so hochspezifisch und spezialisiert, dass es wahrscheinlich klüger ist, es auch als Laborgebäude zu bauen. Dann aber bitte mit entsprechenden Vorkehrungen, dass es später wieder in seine Einzelteile zerlegt werden kann. Da wäre ein modulares Konzept ein guter Weg. Meine berufliche Erfahrung hat mir aber gezeigt, wie viel du tatsächlich umnutzen kannst, wenn du dazu gezwungen bist.

Haben Sie ein Beispiel?

Die Anforderungen an den Wohnungsbau haben sich in den letzten 20 Jahren komplett verändert. In Deutschland werden aber immer noch standardmäßig diese zwölf Meter tiefen Gebäude irgendwie auf Grundstücken geplant, weil damit jeder Investor etwas anzufangen weiß und die Familienwohnung vor seinem inneren Auge hat. Aber die hat sich doch als sehr starr und vermutlich eben auch als nicht zukunftsfähig erwiesen. Für viele Teile der heutigen Gesellschaft passt das nicht mehr. Es gibt mittlerweile großartige Beispiele dafür, wie man aus 20 Meter tiefen Grundrissen guten Wohnungsbau macht. Damit entstehen neue Typologien, die auch langfristig völlig neue Potenziale bieten. In Deutschland werden jetzt die ersten Parkgaragen in Wohnungen umgewandelt.

Welche Zutaten brauchen aus Ihrer Sicht attraktive und lebendige Innenstädte?

Innenstädte in Europa sind geprägt von Marktspekulation und Spezialisierung. Die Preiserwartungen an den Boden und die Mieten sind dermaßen hochgekocht, dass dort kaum mehr gewohnt wird. Sie sind extrem monofunktionalisiert. Ich bin aber davon überzeugt, dass das Wohnen wieder in die Innenstädte zurückkehren wird – muss, wenn wir über die Lebensqualität der Städte reden. Bei der Attraktivität von Innenstädten muss man aber unterscheiden. Bei Großstädten wie Stuttgart, wo du immer auch die Administration, das Opernhaus, die Staatsgalerie hast, da mache ich mir wenig Sorgen. Die werden das alles überstehen.

Wo machen Sie sich Sorgen?

Große Fragen sehe ich in den Mittelstädten. Andererseits könnte gerade dort aber auch eine Chance liegen. Überall, wo die Preise noch nicht so hoch sind, könnte wieder eine mittlere Versorgungsstruktur entstehen, teilweise auch neue Funktionen. Wir sehen etwa, wie sich Bibliotheken weiterentwickeln, wie sie zu öffentlichen Räumen werden. Auch solche Kultureinrichtungen verlieren ihre Monofunktionalität. Ein Opernhaus will nicht nur Opernhaus sein. Es will auch Lounge sein, damit vielleicht auch neues Publikum an die Oper herangeführt werden kann. Das sind spannende Entwicklungen, die mich zuversichtlich stimmen. >

@ZUKUNFT AHOI!

„ES GEHT IMMER UM EINE BESSERE MISCHUNG UND DARUM, BEGEGNUNGEN UND GEMEINSCHAFT ZU ERMÖGLICHEN."

Die IBA'27 hat aber nicht nur die Innenstädte im Blick. Was ist mit den Stadtgebieten außerhalb der Zentren?
Eine IBA muss so etwas wie die Nische suchen. Deshalb interessieren wir uns sehr für die Ränder der Städte und die Übergangsgebiete zwischen den verschiedenen Funktionen. Ein Beispielprojekt dafür ist ein riesiges Gewerbegebiet in Fellbach: im Wesentlichen eingeschossig, große Parkierungsflächen, keine Qualität im Außenraum. Die Stadt hat festgestellt: Das ist eigentlich unser letztes Entwicklungsgebiet. Wenn wir solche Gewerbegebiete als städtische, produktive Quartiere denken, in denen wir die Funktionen stapeln, dann entstehen plötzlich große Flächenpotenziale.

Die Zukunft gehört also den Quartieren?
Ich glaube, das Quartier hat eine gute Größe: Fußläufigkeit, Fahrraddistanz, Kinderbetreuung – all diese Dinge. Wir suchen hier nach einer neuen, radikalen Nutzungsmischung. Man könnte vom Gewerbequartier sprechen – oder vom Wohnquartier in einer intensiveren Nutzung. Vielleicht muss jeder Ort beginnen, so etwas wie seine eigene Geschichte zu erzählen. Lange hieß es: Das Gewerbegebiet muss keine Geschichte erzählen, das brauchen wir einfach, damit die Wirtschaft funktioniert. So wurden mögliche Qualitäten vernachlässigt. Ich denke an die Aufenthaltsqualität und Lebensqualität für die Mitarbeitenden, die den ganzen Tag an diesem Ort verbringen. Sie gehen vor die Werkshalle und da ist nichts außer einem Parkplatz und vielleicht einer Tankstelle an der nächsten Kreuzung, wo sie ein Sandwich kriegen können. Das sind doch für eine wohlhabende, reiche Gesellschaft Zustände, die wir ändern können und ändern wollen. Ich habe das Gefühl, dass es überall das Recht auf gute Lebensraumqualität geben sollte.

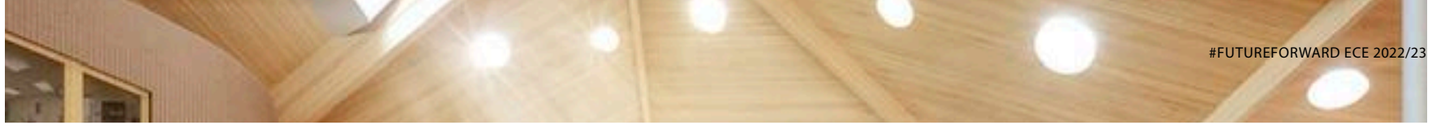
Wie können solche Qualitäten geschaffen werden?
Durch bauliche Verdichtung. In den angesprochenen Gewerbegebieten, aber auch in den reinen Wohnsiedlungen der Nachkriegszeit. Es geht immer um eine bessere Mischung und darum, Begegnungen und Gemeinschaft zu ermöglichen. Vielleicht ist es eben nicht das zusätzliche Arbeitszimmer in der eigenen Wohnung fürs Homeoffice, sondern eher der Quartier-Co-Working-Space, wo auch noch die Kinderbetreuung angegliedert ist. Bei den Einfamilienhausgebieten sehen wir die Probleme der demografischen Entwicklung. Die Kinder ziehen aus, die Infrastruktur beginnt zu bröckeln, die Leute werden älter. Der letzte Laden verschwindet. Solche Strukturen zu drehen ist anspruchsvoll, da sind wir teilweise auch ein bisschen ratlos. Aber für mittelstädtische Wohnquartiere am Rand und auch für Gewerbegebiete sehe ich spannende Entwicklungen.

Sehen Sie also eher eine multifunktionale Stadtstruktur, die gar keine Innenstadt als Anziehungspunkt braucht?
Mir wurde schon der Vorwurf gemacht, dass ich alles homogenisieren und alles gleichmachen wolle. Stadt funktioniere doch über Hierarchie und Zentralität. Das ist natürlich richtig, aber vielleicht kommen wir doch zu einer etwas multipolareren Struktur – erst das führt zur Stadt der kurzen Wege. Wir reden dabei aber nicht von irgendwelchen Utopien, nach dem Motto: „Wir reißen jetzt mal alles ab und bauen es dann mit den neuen Konzepten völlig neu!" Wir haben überall eine Ausgangssituation, die historisch gewachsen ist, die vielleicht auch landschaftlich geprägt ist, wenn ich an Stuttgart denke und die Rolle, die die Topografie in dieser Stadt spielt. Da sehe ich viele Anknüpfungspunkte für neue Formen der Identität. Ich glaube nicht, dass die Innenstadt durch attraktive Quartiere in Frage gestellt wird. Sie erfindet sich dann vielleicht kulturell neu und kommt etwas von ihrem hohen ökonomischen Ross herunter. Diese Transformationsprozesse sind immer mit Chancen und Opfern verbunden.

Thema Partizipation: Wie machen Sie das beispielsweise im Gewerbegebiet?
Die IBA'27 hat hier über die ganze Region so etwas wie eine Metapartizipation angestoßen – beginnend mit der Diskussion: Wie soll die Region in Zukunft aussehen? Da gibt es natürlich viele Probleme und Konflikte, wir wollen aber über gemeinsame Zukunftsgestaltung sprechen. Das ist für uns der entscheidende Punkt: dass Partizipation eine proaktive, positive Haltung gegenüber den Möglichkeiten der Zukunft ist. Diesen Geist versuchen wir dann in die Projekte hineinzutragen. Um zum Beispiel des Gewerbegebiets in Fellbach zurückzukommen: Die Kommune als Projektträgerin spricht natürlich zunächst die Firmen vor Ort an, auch die benachbarten Gärtnereibetriebe. Wie können Gewerbe und Gartenbau zusammenkommen? Einbezogen werden auch die Menschen, die hier täglich arbeiten, und die Stadtbevölkerung, für die das ein neues Quartier wird. Es geht nicht um das Beteiligungs-Pflichtprogramm, bei dem sich oft eher Ängste und Verhinderungskräfte manifestieren. Wir versuchen aufzuzeigen, welche enormen Chancen in solchen Projekten stecken. Eine IBA hat ja diesen utopischen, positiv besetzten Touch, hinter dem sich die Leute versammeln: „Wir machen jetzt IBA. Das hat etwas mit Zukunft zu tun. Das ist ein Ausnahmezustand auf Zeit." Das hilft natürlich, auf dieser Begeisterungswelle können wir reiten.

Wie können Städte klimafreundlicher werden?
Die Städte haben den Klimawandel mit verursacht und sind die größten Anhäufungen von Ressourcen. Städte werden auch die postfossile Zeit dominieren, denn die Mehrheit der Menschheit lebt in Städten oder in zwischenstädtischen Regionen. Gleichzeitig bieten Städte aber auch gute Voraussetzungen. Natürlich haben wir Gebäudealtbestände, die schlecht isoliert sind und Ressourcenprobleme haben. Aber die Nähe und die Dichte der europäischen Stadt sind die größte Chance, denn sie ermöglichen das Denken in Zusammenhängen. Es geht eben nicht darum, das Passiveinfamilienhaus auf der grünen Wiese mit noch einmal fünf Zentimeter mehr Wärmedämmung zu versehen. Was wir brauchen, ist das Verständnis für Zusammenhänge und dabei auch das Mitdenken des Gewerbes: 90 Prozent der Abwärme von Industrie und Gewerbe werden zurzeit nicht genutzt. Es muss uns gelingen, Gewerbe und Wohnen energetisch stärker zu koppeln, in Quartieren zu denken, nicht in Häusern. Für diese Fragen der Zukunft muss natürlich auch das regulatorische Korsett angepasst werden. Es kann doch nicht sein, dass wir uns über Gesetze und Haftungsfragen in vernünftigen Energiesystemen behindern. Da gibt es riesige Potenziale und neue Aufgaben für kommunale Werke und innovative Firmen. //

@ZUKUNFT AHOI!



„LIFE HAMBURG“

KREATIVRAUM FÜR ALLE LEBENS-BEREICHE

Ein Ort des lebenslangen Lernens und Arbeitens sowie Anlaufstelle für Wohlbefinden: Mit „Life Hamburg“ wollen Janina Lin und Benjamin Otto einen zukunftsweisenden Treffpunkt erschaffen, der bis zum Schuljahr 2025 fertiggestellt sein soll. Dabei greifen sie auf die langjährige Erfahrung der ECE in der Entwicklung, Umsetzung und Aussteuerung komplexer Bauprojekte zurück.

„ICH MÖCHTE – WIE SCHON MEIN GROSSVATER UND MEIN VATER – DER GESELLSCHAFT ETWAS ZURÜCKGEBEN, DAS NACHHALTIG WIRKUNG ERZEUGT.“

BENJAMIN OTTO

Das Lernen noch einmal neu zu erfinden, und das generationsübergreifend – darum geht es bei dem „Life“-Konzept. Für die Ausgestaltung des 12.000 m² umfassenden Areals haben sich Janina Lin und Benjamin Otto die fachliche Unterstützung der Architektur- und Bauexpert:innen der ECE Group gesichert. Als Bauherrenvertreter steuert und managt die ECE Group Services das gesamte Projekt im Rahmen eines Mehrparteienvertrags – „ein in Deutschland neuartiges Vertragsmodell, bei dem alle am Projekt beteiligten Mitarbeiter:innen, Unternehmen und Abläufe in einem gemeinsamen Prozess gebunden sind und die Vertragsparteien bei geteiltem Risiko und geteiltem Ertrag am unternehmerischen Erfolg des Projektes partizipieren“, erläutert Valentin Hadelich, Head of Department Urban Planning bei der ECE Group Services.

● *Janina Lin und Benjamin Otto, Gründer der Holistic Foundation.*

Entstehen sollen moderne und ineinandergreifende Kita- und Schulkonzepte mit Coding School sowie ergänzenden Gesundheits-, Sport- und Verpflegungsangeboten, Co-Working-Flächen und einem Veranstaltungsbereich. Die Grundlage für die angestrebte zukunftsweisende, ausgewiesen nachhaltige Architektur des „Life“ bildet das von den ECE-Expert:innen im Rahmen eines Architektenwettbewerbs ermittelte Vorkonzept des Architekturbüros Behnisch.

„Mit dem ‚Life‘ bauen wir die weltweit erste Innovationsgemeinschaft auf, in der die wesentlichen Elemente des Lebens wie Gesundheit, lebenslanges Lernen, Berufsleben, Natur- und Handwerkserfahrung sowie Ausgleichsaktivitäten unter einem Dach vereint sind“, erläutert Janina Lin Otto das Konzept, das von „Learnlife“ inspiriert ist, einer 2017 in Barcelona gegründeten internationalen Lerninitiative.

Benjamin Otto, Enkel des Versandhauspioniers Werner Otto und Sohn von Michael Otto, knüpft mit dem Hamburger „Life“-Projekt an die Tradition der Familie Otto an: „Zum einen lebe ich nach den mir von meiner Familie mitgegebenen Werten und möchte – wie schon mein Großvater und mein Vater – der Gesellschaft etwas zurückgeben, das nachhaltig Wirkung erzeugt. Zum anderen ist es mir aber auch wichtig, meinen Überzeugungen nachzugehen und mich mit meinen eigenen Ideen für eine bessere Welt einbringen zu können. Die kann ich gemeinsam mit meiner Frau am besten in Konzepten verwirklichen, die dem Lernen und Arbeiten der Zukunft und der Verbesserung der Gesundheit dienen.“ //

@ZUKUNFT AHOI!

@DIE ECE ALS ARBEITGEBER

DIE BESTEN TALENTE FINDEN UND FÖRDERN

AUTHENTISCH UND ENGAGIERT: DIE ECE-MITARBEITER SETZEN SICH ALS BOTSCHAFTER FÜR DAS UNTERNEHMEN UND IHRE JOBPROFILE EIN.

Die passenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von sich zu überzeugen und ihnen Raum für ihre Weiterentwicklung zu geben, ist erklärtes Ziel der ECE als Arbeitgeber. Auf dem herausfordernden Arbeitsmarkt ist es unerlässlich geworden, den Fachkräften die richtigen Rahmenbedingungen anzubieten. Dabei stehen sowohl die persönliche und fachliche Förderung als auch die Flexibilität und die passende Ausstattung in der Arbeitszeit- und Arbeitsortgestaltung im Fokus.

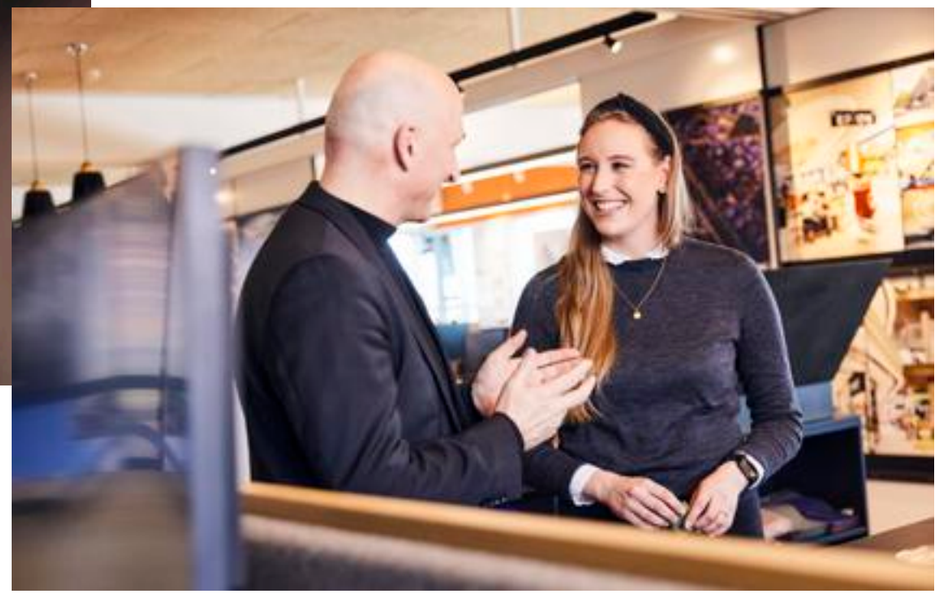
Ob in der IT, im technischen Bereich, im Controlling oder in den Handwerksberufen: Der Fachkräftemangel ist allgegenwärtig und betrifft mittlerweile fast alle Unternehmen und Karrierelevel. Die Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern übersteigt das Angebot deutlich. Aufgrund der demografischen Entwicklung, die zu einem kontinuierlichen Rückgang der verfügbaren Fachkräfte führt, und der Tatsache, dass sich die meisten Unternehmen auf dieselben Zielgruppen fokussieren, wird sich die Tendenz weiter fortsetzen. Dabei wächst die Anzahl der vakanten Stellen weiter: Der Stellenindex der Agentur für Arbeit verzeichnete im April 2022 ein Allzeithoch.

Auch die ECE ist von diesem Trend betroffen. Mit strategischen Maßnahmen wirkt sie dem entgegen und positioniert sich seit Jahren als Top-Arbeitgeber in der Immobilienbranche. Die aktuellen Herausforderungen meistert das Unternehmen vor allem, indem es sowohl aktiv suchende Bewerber:innen anspricht als auch passive Kandidaten, die generell offen für einen Jobwechsel sind. Dies erfordert eine starke Vernetzung – nicht nur die ECE-Recruiter, sondern auch die Mitarbeiter als authentische Unternehmensbotschafter sind hier gefragt.

TROTZ FACHKRÄFTEMANGEL DIE PASSENDEN BEWERBER ERREICHEN

Mit dem Programm „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“, mit kurzen Videos zu konkreten Stellenausschreibungen und mit persönlichen Einblicken und individuellen Jobempfehlungen engagieren sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um neue Teammitglieder für die ECE zu begeistern. Und das mit Erfolg: Beispielsweise hat das Unternehmen mit einem Recruiting-Video zu seinem Architekten-Jobprofil durch das Posten, Teilen und Ausspielen als Werbeposting in den sozialen Netzwerken bereits knapp 35.000 Videoansichten erreicht und so potenzielle passive Bewerber:innen auf seine Stadtplaner-Stellenausschreibung aufmerksam gemacht.

Aber auch durch langfristiges Engagement im Rahmen von Hochschulkooperationen überzeugt das Familienunternehmen die passenden Nachwuchstalente von sich. Die ECE bietet Studenten und Absolventen zum Beispiel an der IREBS Universität Regensburg, der HSBA Hamburg School of Business Administration, der EBS Universität für Wirtschaft und Recht oder der Nordakademie Elmshorn die Möglichkeit, praktische Erfahrungen zu sammeln und den gelungenen Berufseinstieg zu gestalten.



Durch die Diversifizierung der Recruiting-Kanäle macht sich die ECE als Arbeitgeber in den relevanten Zielgruppen sichtbar und erreicht so mehr Aufmerksamkeit für konkrete Stellen. Diese Reichweite, zugeschnitten auf die relevanten Zielgruppen, zeigt Wirkung: Im Schnitt der letzten drei Jahre wurden knapp 40 Prozent der neuen Mitarbeitenden über Kanäle wie „Mitarbeiter-Weiterempfehlungen“, „Aktive Ansprache passender Profile auf Social Media“ und „Übernahme von Young Talents und externen Mitarbeiter:innen“ rekrutiert. >

@DIE ECE ALS ARBEITGEBER

MIT RAUM FÜR ENTWICKLUNG NACHHALTIG FÖRDERN

Das nachhaltige Ziel ist es, die besten Mitarbeiter nicht nur zu finden und zu überzeugen, sondern auch ihre stetige Weiterentwicklung zu fördern. Dabei zeigt die ECE immer wieder die Mannigfaltigkeit an Entwicklungspfaden innerhalb des Unternehmens, um zu noch mehr Karrierevielfalt zu motivieren. So lässt die ECE unter dem Motto „Employee Stories“ in kurzen Videos die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Wort kommen, damit sie ihre ganz persönlichen Karrierewege schildern, andere Mitarbeiter zur beruflichen Weiterentwicklung inspirieren und als Sparringspartner mit ihrer Erfahrung zur Verfügung stehen.

Ob interdisziplinäre Einsätze, Weiterbildungen, Job-Sharing oder Auslandsaufenthalte: Der ECE ist es wichtig, zu zeigen, wie die Mitarbeiter auf ihrem Karriereweg sich persönlich und beruflich weiterentwickelt haben und welche individuellen Erkenntnisse sie gewonnen haben. Das Fazit: Eine erfolgreiche Karriere wird dadurch geprägt, offen für Neues zu sein und individuelle Stärken mit der richtigen Aufgabe zu verbinden.

MEHR ALS

90%

DER TRAINEES, DUALEN STUDENTEN UND AZUBIS BEI DER ECE WERDEN ÜBERNOMMEN.

Auf Flexibilität, Vernetzung und Weiterentwicklung der persönlichen Kompetenzen setzt die ECE bereits bei ihren Young Talents, zum Beispiel mit dem neuen Trainee-Programm „Real Estate Management“. Dabei durchlaufen Absolventen immobilienwirtschaftlicher Studienrichtungen alle relevanten Stationen im Unternehmen, um einen umfassenden Einblick in das Management von Handelsimmobilien zu bekommen.

Im Anschluss an das 18-monatige Traineeship können sich die Trainees entscheiden, wo sie ihre Stärken am besten einsetzen möchten, und sich als Junior Asset Manager, Junior Leasing Manager oder Junior Center Manager spezialisieren. So können die angehenden Manager:innen sowohl Expertise in ihrem Fachgebiet aufbauen als auch über den Tellerrand hinausblicken, um die besten Lösungen für die aktuellen Herausforderungen zu finden – und das macht Karriere bei der ECE aus.

NEUE ARBEITSWELTEN IM ECE-HEADQUARTER

Mit einem umfassenden Konzept denkt die ECE die Arbeitsortgestaltung weiter: Basierend auf einem aktivitätsbasierten, hybriden Arbeitsmodell, das Präsenz- und Mobilarbeit verbindet, erschafft das Unternehmen moderne Arbeitswelten. Dabei gibt es frei zugängliche Co-Working-Flächen für den kreativen Austausch und die spontane Vernetzung sowie Teamräume als Shared Desks für gemeinsames, konzentriertes Arbeiten. Zum Raumkonzept gehören auch flexibel buchbare, kleinere Büros für Telefonate, vertrauliche Gespräche oder Videokonferenzen ebenso wie größere Besprechungsräume für geplante hybride Meetings. Mit dem Wissen, dass die jeweiligen Aufgaben die Arbeitsgestaltung bestimmen, sammelt die ECE ihre Erfahrungen mit dem neuen Bürokonzept und gestaltet das moderne Arbeiten aktiv mit.

ÜBER

70%

DER ECE-MITARBEITER SCHÄTZEN DIE MÖGLICHKEITEN DES FLEXIBLEN UND MOBILEN ARBEITENS.

DIE PASSENDEN RAHMENBEDINGUNGEN ANBIETEN

Wie wichtig Flexibilität und Veränderungsbereitschaft sind, zeigt sich nicht nur im Mindset der ECE-Mitarbeiter, sondern auch in der Art und Weise, wie und wo sie heute und in der Zukunft zusammenarbeiten. Mobiles und hybrides Arbeiten sowie flexible Zeiteinteilung zu ermöglichen, gehört für die ECE als Arbeitgeber dazu. Laut einer internen Mitarbeiterumfrage schätzen über 70 Prozent der ECE-Mitarbeiter die Möglichkeiten, die ihnen das flexible und mobile Arbeiten bietet.

Um die Flexibilität und den Austausch in der Unternehmenszentrale weiterhin zu fördern, baut das Unternehmen seine Co-Working-Spaces kontinuierlich aus. Dabei beachtet man die unterschiedlichen Kommunikationsbedürfnisse der Mitarbeiter: In den Spaces kann man in einem lockeren Rahmen zusammenkommen, Präsentationen zeigen oder sich mit mehreren Personen, auch hybrid, besprechen. Aber auch für ruhiges, konzentriertes Arbeiten oder Telefonieren gibt es eigene Bereiche.

Gleichzeitig flexibilisiert die ECE das Büro- und Raumkonzept weiter: Den Teams stehen unterschiedliche Räume und Arbeitsplätze zur Verfügung. In welcher Konstellation und an welchem Ort wann gearbeitet wird, entscheiden die Teammitglieder nach Absprache selbst. Dabei steht eine Zielsetzung im Fokus: im Sinne der Kunden bestmöglich für den gemeinsamen Erfolg zusammenarbeiten. //

ALS TOP-ARBEITGEBER AUSGEZEICHNET

Top Employer Germany 2022 – für besondere Work-Life-Balance-Angebote, Entwicklungsmöglichkeiten und soziale Verantwortung

Top-10-Arbeitgeber der Immobilienwirtschaft – für besonders beliebte Arbeitgeber im Arbeitgeberranking der Immobilien Zeitung

Audit berufundfamilie – Auszeichnung mit Prädikat, seit 2012 – für die nachhaltige Umsetzung lebensphasenorientierter Vereinbarkeitskultur

Handelsblatt Fair Company 2022 – für fundierte berufliche Orientierung und faire Behandlung von Hochschulpraktikant:innen

Trendence-Trainee-Auszeichnung 2022 – für unsere fairen und umfassenden Trainee-Programme

@DIE ECE ALS ARBEITGEBER

HANDELN IN VERANTWORTUNG – EINE TRADITION BEI DER ECE

@ECE CORPORATE RESPONSIBILITY

Als Corporate Citizen übernimmt die ECE gesellschaftliche Verantwortung: In Krisen und Notsituationen hilft sie schnell und unbürokratisch, sie leistet einen wichtigen Beitrag zum gesellschaftlichen Zusammenhalt sowie zur Teilhabe und bringt ihre Expertise in die Gestaltung lebendiger und identitätsstiftender Städte ein. Ihr CEO Alexander Otto ist mit seinem persönlichen Engagement beispielgebend, indem er selbst und mit den ihm und der ECE nahestehenden Stiftungen vorangeht.

HILFE FÜR NOTLEIDENDE MENSCHEN AUS DER UKRAINE

Schnell hat sich die ECE mit ihrem Headquarter, ihren Landesgesellschaften in Polen, Tschechien und Ungarn, ihren Centern sowie den ihr nahestehenden Stiftungen bei der Hilfe und Unterstützung ukrainischer Schutzsuchender eingebracht.

Die ECE und ihre Center helfen Hilfsorganisationen und Krankenhäusern zielgerichtet durch Geldspenden und Sachleistungen. So sind in den grenznahen ECE-Centern in Lublin und Krakau in Zusammenarbeit mit lokalen Hilfsorganisationen kurzfristig Unterbringungs- und Versorgungsmöglichkeiten in und um die Center für Schutzbedürftige bereitgestellt worden. Das lokale Centermanagement hilft in Kooperation mit Mieterpartnern bei der Deckung des vordringlichen Bedarfs an Hilfs- und Lebensmitteln. Auch viele deutsche Center unterstützen umfänglich vor Ort.

Das für eine Projektentwicklung erworbene ehemalige Jobcenter in Hamburg-Mitte stellt die ECE der Stadt Hamburg bis Ende 2022 mietfrei zur Unterbringung des „Zentralen Unterstützungsteams Ukraine“ zur Verfügung und beteiligt sich an der Hilfsaktion des German Council of Shopping Places für die Menschen in der Ukraine. Im Fokus steht dabei die medizinische Hilfe, für die die Mitgliedsunternehmen spenden und in ihren Centern zum Spenden aufrufen. Und viele Mitarbeiter:innen der ECE engagieren sich auch privat und ehrenamtlich.

@ECE CORPORATE RESPONSIBILITY

#HospitalityHelps

Darüber hinaus übernahm die Dorit & Alexander Otto Stiftung für mehrere Monate die Kosten für über 6.000 Übernachtungen von ukrainischen Schutzsuchenden in Ruby-Hotels an mehreren deutschen Standorten. Ziel der Initiative #HostpitalityHelps, in der sich eine Vielzahl von Hotelbetreibern zusammengeschlossen hat, ist eine schnelle und unbürokratische Erstunterbringung ukrainischer Menschen auf ihrer Flucht nach Deutschland. Zudem engagiert sich die Dorit & Alexander Otto Stiftung finanziell in der „Ukrainehilfe Hamburg“, um Schutzsuchenden in Hamburg das Ankommen zu vereinfachen, und bei „ART CONNECTS – Hilfsfonds für schutzsuchende Kulturschaffende aus der Ukraine“. Außerdem kommt einer der von der Stiftung bereits während der Flüchtlingskrise 2016 finanzierten medizinischen Praxiscontainer bei einer Hamburger Einrichtung für schutzsuchende Ukrainer zum Einsatz. >

● *Schauspieler und Künstler Lars Eidinger bei der Eröffnung der Ausstellung „Klasse Gesellschaft" in der Hamburger Kunsthalle.*

EIN ORT FÜR GESELLSCHAFTLICHEN ZUSAMMENHALT ENTSTEHT

Für gesellschaftlichen Zusammenhalt braucht es Orte des Zusammenkommens. Ein solcher Ort entsteht gerade in Berlin-Wilmersdorf: Die Jüdische Gemeinde zu Berlin baut hier den „Jüdischen Campus". Der Campus ermöglicht Begegnungen und den Austausch von Menschen unterschiedlicher Religionen, Kulturen und Generationen. Einzigartig ist der Gedanke dieser gesellschaftlichen Vernetzung. Ungeachtet aller aktuellen antisemitischen Anfeindungen und Übergriffe setzt die jüdische Gemeinde mit dem Campus auf Dialog statt auf Abschottung.

Die ECE-Unternehmensstiftung „Lebendige Stadt" trägt mit einer maßgeblichen Förderung zur Realisierung dieses inklusiven Projekts in einem gewachsenen Quartier bei, das Ende 2022 fertiggestellt wird. Seit Jahren hat Inklusion eine große Bedeutung in der Stadtentwicklung, wenn es darum geht, das Miteinander unterschiedlicher Gesellschaftsgruppen zu ermöglichen. Der Campus umfasst auf einer Gesamtfläche von 7.000 m² vielfältige Nutzungen unter einem Dach: Kita, Grundschule, Sporthalle, Kinosaal, Veranstaltungs- und Bildungsräume, Co-Working-Spaces sowie Bildungs- und Kulturangebote. Im Außenbereich entstehen Sport- und Bewegungsflächen. „Wie ein Fötus steht der Bildungscampus für die Neugeburt des jüdischen Lebens in Berlin und Deutschland", so Rabbiner Yehuda Teichtal.

IDENTITÄTSSTIFTUNG DURCH KULTURFÖRDERUNG

Das 1882 eröffnete Staatliche Museum Schwerin bildet mit dem Staatstheater, dem Schweriner Schloss und dem Alten Palais ein einzigartiges, noch erhaltenes Stadtensemble. Über 100.000 Kunstwerke sind in dem Museum ausgestellt, das jetzt eine Modernisierung verdient. Die Dorit & Alexander Otto Stiftung ermöglicht die Modernisierung durch eine Spende in Form von Planungsleistungen und Umbaumaßnahmen im Wert von fünf Millionen Euro.

Dabei fließt die Expertise eines ECE-Planungsteams ein, die das Team bei der Modernisierung der Hamburger Kunsthalle vor fünf Jahren erworben hat. Das ECE-Team berät die Verantwortlichen beim Land Mecklenburg-Vorpommern bei der Planung und steuert die Baumaßnahmen. Die Modernisierung umfasst eine Neugestaltung des Haupteingangs sowie der Foyers und Servicebereiche wie Kasse und Café mit Bookshop, die Schaffung zusätzlicher Ausstellungsflächen sowie die Optimierung des Ausstellungsrundlaufs.

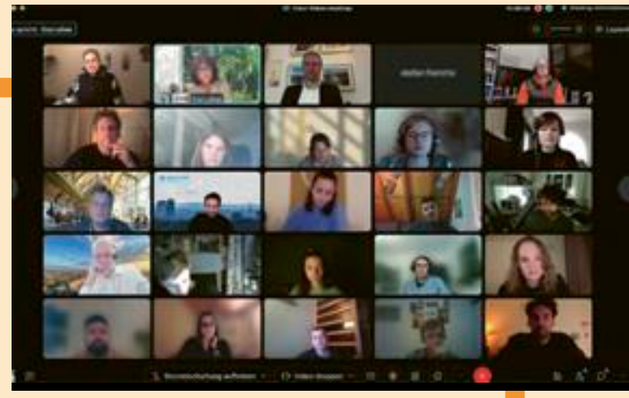
Und auch der Hamburger Kunsthalle bleiben die ECE und die Dorit & Alexander Otto Stiftung nach der Modernisierung weiterhin verbunden: So förderte die Stiftung die Ausstellung „KLASSE GESELLSCHAFT", die der holländischen und flämischen Kunst des 17. Jahrhunderts gewidmet war. Neben den Bestandswerken in der Kunsthalle konnte die Ausstellung dadurch um viele Leihgaben aus international renommierten Kunstmuseen wie dem Metropolitan Museum New York, dem Rijksmuseum Amsterdam und der Eremitage St. Petersburg bereichert werden. Integriert wurden Arbeiten der zeitgenössischen Künstler Lars Eidinger und Stefan Marx. Die ECE ermöglichte zudem die Preview zur Ausstellungseröffnung. //

KURZ UND KNAPP

FRISCHE IDEEN DURCH HACKATHONS

Die ECE-Unternehmensstiftung „Lebendige Stadt" hat in Bochum und Potsdam einen Hackathon initiiert und gefördert. 60 Studierende verschiedener Fachrichtungen haben auf Einladung der beiden Städte daran teilgenommen und unkonventionelle Ideen für die Gestaltung der Innenstädte entwickelt, die von einer Jury prämiert wurden. Die Learnings dieser Veranstaltung sind zu finden unter:

> lebendige-stadt.de/pdf/Hackathon.pdf



● *Teilnehmer:innen des Hackathons in Bochum. Heterogene Gruppen ermöglichen bei einem Hackathon, vielfältige und unterschiedliche Perspektiven zu sammeln.*

PRAXISHANDBUCH FÜR VEREINSKOOPERATIONEN

Durch die Initiative der Alexander-Otto-Sportstiftung sind die Hamburger Sportvereine tus BERNE, SC Condor und Farmsener TV eine vertiefte Vereinskooperation eingegangen. Kooperationen sind ein probates Mittel, Herausforderungen wie den demografischen Wandel oder die Digitalisierung gemeinsam anzugehen. Die Stiftung gibt in einem Praxishandbuch wertvolle Tipps für eigene Kooperationen:

> alexander-otto-sportstiftung.de/downloads

SPORT-EHRENPREIS FÜR ALEXANDER OTTO

Alexander Otto wurde mit dem Ehrenpreis der Hamburger Sportgala ausgezeichnet. Initiatoren waren die Hamburger Behörde für Inneres und Sport, der Hamburger Sportbund und das Hamburger Abendblatt. Gewürdigt wurden unter anderem Ottos Engagement für die Modernisierung des Rothenbaum-Tennisstadions und den Bau des HSV-Nachwuchsleistungszentrums genauso wie eine große Anzahl von Förderungen im Nachwuchs- und Inklusionssport.

LEISTUNGSTEIL NACH GRI-STANDARDS

> ***GRI*** *102-40, 102-42*

Im Mittelpunkt der Nachhaltigkeitsstrategie stehen für die ECE Group eine langfristige Ausrichtung und die Übernahme von dauerhafter Verantwortung. Die Unternehmensgruppe ist außer in der Projektentwicklung auch als Investmentmanager, Vermieter und Betreiber der Immobilienstandorte tätig. Die Nachhaltigkeitsstrategie wirkt sich somit auf die Planung und das Management von Immobilien aus und schließt sowohl Nutzer als auch Investoren ein. Als integrativer Teil der Stadtplanung will die ECE mit Lösungen dazu beitragen, die Städte beim Erreichen ihrer Klimaziele zu unterstützen.

Hierfür verfügt die ECE über klare Nachhaltigkeitsstrukturen. Den Kern bildet ein Nachhaltigkeitsteam, bestehend aus zehn Nachhaltigkeitskoordinatoren und dem Teamleiter Sustainability. Dieser berichtet an den Director Sustainability & Corporate Communications, der wiederum die Schnittstelle zur Geschäftsführung der ECE ist. Das Nachhaltigkeitsteam und der Director Sustainability & Corporate Communications steuern strategisch alle Nachhaltigkeitsaktivitäten der ECE und beobachten das gesellschaftliche, wirtschaftliche sowie politische Umfeld. Darüber hinaus fördern sie den Wissensaustausch im Unternehmen. Sie dokumentieren fortlaufend die Fortschritte in Hinblick auf ESG (Environment, Social, Governance) und berichten an die Geschäftsführung. Gemeinsam mit dem neu gegründeten Bereich „Environmental Engineering and Grants“ werden darüber hinaus nachhaltige Dienstleistungen für die ECE-Kunden wie beispielsweise der energetische Sanierungsfahrplan für den Bestand der Shopping-Center entwickelt. Seit 2011 wird die ECE zudem von einem externen Nachhaltigkeitsbeirat begleitet. Für die stetige Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie steht die ECE im Dialog mit ihren Stakeholdern. Im Fokus stehen dabei die Mieterpartner, Investoren und Besucher:innen der Center sowie Städte und Kommunen.

GEMEINSAM NACHHALTIGER WERDEN

> ***GRI*** *102-43*

Die ECE fördert den regelmäßigen Austausch mit ihren Stakeholdern in verschiedenen Formaten. Die Mitarbeiter:innen werden regelmäßig über Nachhaltigkeitsaktivitäten informiert, beispielsweise auf einer eigenen Seite im Intranet. Seit 2013 bietet die ECE zudem auf jährlichen Veranstaltungen zwei Formate für den Austausch mit Mietern an. Beim Technical Retail Meeting stehen sowohl technische Nachhaltigkeitsaspekte wie Energieeffizienz als auch Zertifizierungskriterien im Fokus. In der Nachhaltigkeitsschmiede werden gemeinsame Workshops und der Wissensaustausch zu allen ESG-relevanten Themen in den Mittelpunkt gestellt. Die Besucher:innen der Shopping-Center können sich auf den Websites der Center über deren Nachhaltigkeitsangebote informieren. Neben allgemeinen Informationen über Klima- und Umweltschutz stellen die Shopping-Center konkrete Informationen zu nachhaltigen Angeboten für die Besucher:innen bereit. Dazu zählen beispielsweise Lademöglichkeiten für E-Fahrzeuge oder auch Charity-Aktionen für Menschen in Not.

Zum Nachhaltigkeitsmanagement der ECE gehört das regelmäßige Einbeziehen der Stakeholder. Die ECE führte 2019 eine Umfrage durch, in der Mieter, Investoren und Besucher:innen der Center sowie Städte und Kommunen ihre Ansichten zum Thema Nachhaltigkeit teilten.

> ***GRI*** *102-44, 102-46*

NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE

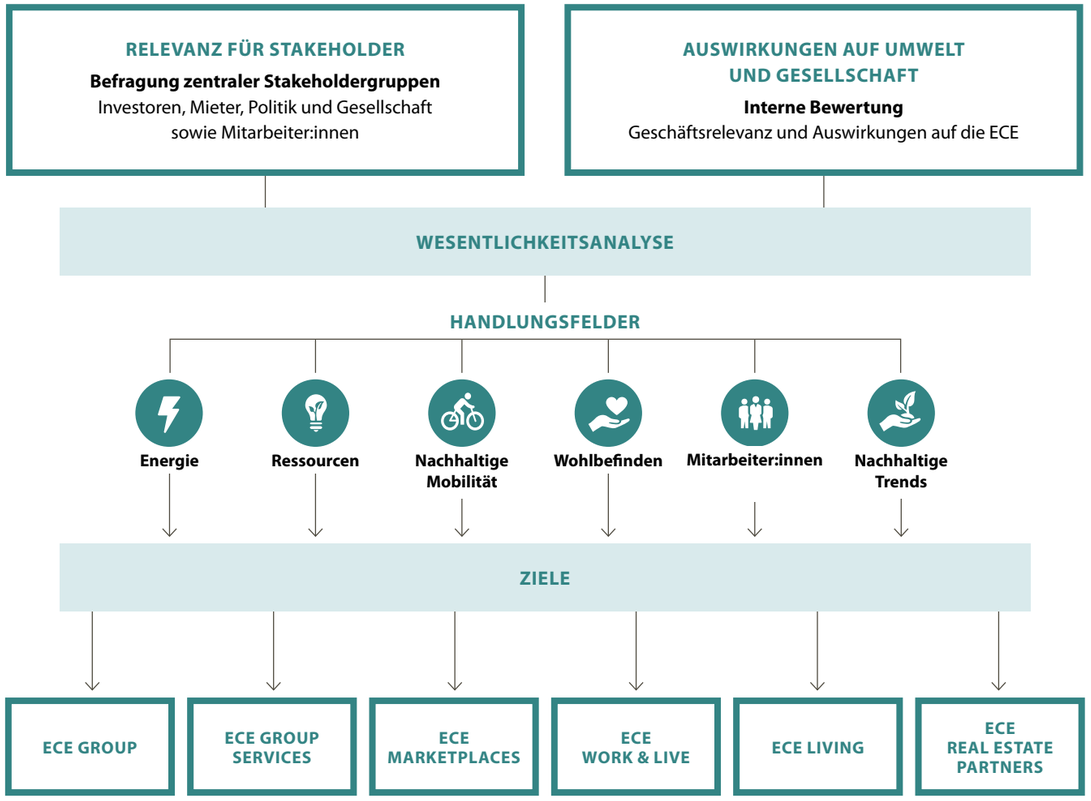
2020 hat die ECE ihre Nachhaltigkeitsstrategie überarbeitet und dabei relevante unternehmensspezifische Nachhaltigkeitstreiber identifiziert. Dazu zählen politische Regularien, Anforderungen von Investoren sowie die Erwartungen weiterer externer Stakeholder, zum Beispiel von Mietern oder Besucher:innen. Zentral ist dabei die Förderung des Werterhalts von Immobilien, indem diese den entsprechenden Klimaschutzanforderungen in der Gegenwart und insbesondere in der Zukunft Rechnung tragen. Die Nachhaltigkeitsstrategie bildet hierfür einen zentralen Bestandteil.

STRATEGISCHE HANDLUNGSFELDER

Die Nachhaltigkeitsstrategie der ECE soll langfristig Orientierung geben und berücksichtigt die Erwartungen externer und interner Stakeholdergruppen (Investoren, Mieter, Politik, Gesellschaft sowie die eigenen Mitarbeiter:innen). Sie umfasst sämtliche Geschäftsbereiche und alle Gesellschaften der ECE Group. Auch gruppenweite und personalrelevante Themen finden Berücksichtigung. Für alle Bereiche gelten daher sechs strategische Handlungsfelder:

- Energie
- Ressourcen
- Nachhaltige Mobilität
- Wohlbefinden
- Mitarbeiter:innen
- Nachhaltige Trends

Entwicklung der ECE-Nachhaltigkeitsstrategie



> ***GRI** 102-44*

NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE

THEMEN INNERHALB DER HANDLUNGSFELDER

Im Mittelpunkt der Nachhaltigkeitsstrategie stehen für die ECE Group eine langfristige Ausrichtung und die Übernahme von dauerhafter Verantwortung. Die Unternehmensgruppe ist außer in der Projektentwicklung auch als Investmentmanager, Vermieter und Betreiber der Immobilienstandorte tätig. Die Nachhaltigkeitsstrategie wirkt sich somit auf die Planung und das Management von Immobilien aus und schließt sowohl Nutzer als auch Investoren ein. Als integrativer Teil der Stadtplanung will die ECE mit Lösungen dazu beitragen, die Städte beim Erreichen ihrer Klimaziele zu unterstützen

@LEISTUNGSTEIL

> ***GRI** 102-46, 102-47, 102-49*

ESG-ZIELE

Gemäß den sechs strategischen Handlungsfeldern hat die ECE spezifische ESG-Ziele definiert. Eine Auswahl derselben ist im Weiteren aufgeführt.

ENVIRONMENTAL

- CO_2-Reduktion um 40 Prozent im Vergleich zum Basisjahr 2019
- Ökostromnutzung in allen Shopping-Centern
- Green-Building-Zertifizierung von mindestens 75 Prozent der Gebäude
- Ausstattung aller Shopping-Center mit Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge
- Verfügbarkeit nachhaltigerer Verkehrsmittelangebote an allen Shopping-Centern
- Technische Vorrüstung für Photovoltaikanlagen bei Neuentwicklungen von Logistikimmobilien
- Berücksichtigung nachhaltigerer Baustoffe und Holzkonstruktionen

SOCIAL

- Verabschiedung einer neuen, umfänglichen Diversitystrategie bis 2023
- Bereitstellung ergonomischer Arbeitsplätze für alle Mitarbeiter:innen
- Ausweitung der Gesundheitstage für die gesamte Belegschaft
- Förderung des sozialen Engagements von Mitarbeiter:innen

GOVERNANCE

- Aktualisierung der zu erfüllenden Umwelt- und Sozialstandards für alle strategischen Lieferanten und Geschäftspartner im Bereich der Bauentwicklung
- Stärkere Einbindung der Gebäudenutzer in den Shopping-Centern in die Klimaschutzbestrebungen durch Mietverträge mit Green-Lease-Standard

@LEISTUNGSTEIL

WESENTLICHKEIT

Die Nachhaltigkeitsstrategie fußt auf einer im Jahr 2019 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse. Berücksichtigung finden die Relevanz von Nachhaltigkeitsthemen für diverse Stakeholdergruppen, die Geschäftsrelevanz dieser Themen sowie die Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft (Impact).

Für die Berichterstattung gemäß den GRI-Standards wurden auf Grundlage der Wesentlichkeitsanalyse ausgewählte Themen als wesentlich bewertet. Weitere wichtige Nachhaltigkeitsthemen sind ebenfalls aufgelistet.

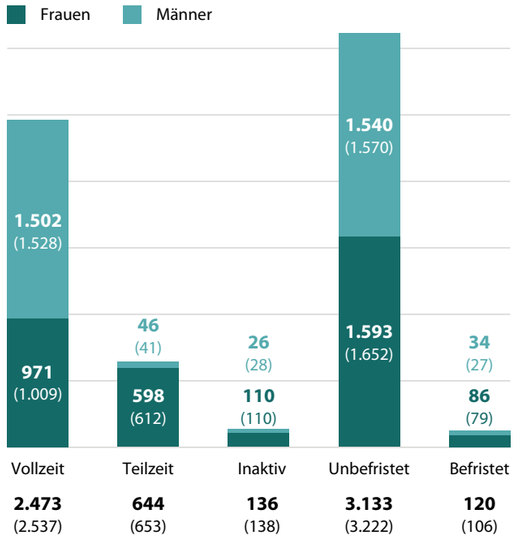
WESENTLICHE THEMEN (alphabetische Reihenfolge)
Energieeffizienz
Erneuerbare Energie
Gebäude-, Standort- und Aufenthaltsqualität sowie Mobilität
Klimaemissionen
Korruption

WEITERE THEMEN (alphabetische Reihenfolge)
Abfalleffizienz
Einbindung der lokalen Wirtschaft
Gesundheit, Sicherheit und Wohlergehen
Materialeinsatz/Ressourcen
Sozial- und Umweltstandards in der Lieferkette
Vielfalt und Chancengleichheit

MITARBEITER:INNEN 2021 (2020)

MITARBEITER:INNEN NACH ART DER BESCHÄFTIGUNG

Stichtag 31. Dezember

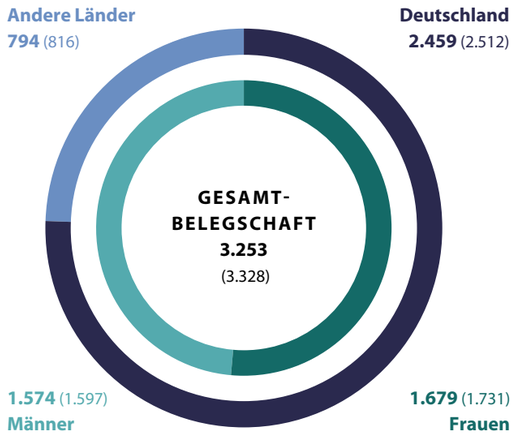


ANZAHL AUSZUBILDENDE 13 (12)

Stichtag 31. Dezember

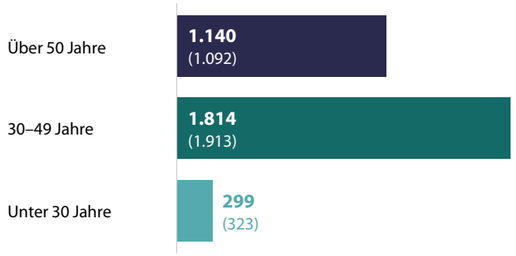
MITARBEITER:INNEN NACH REGION

Stichtag 31. Dezember



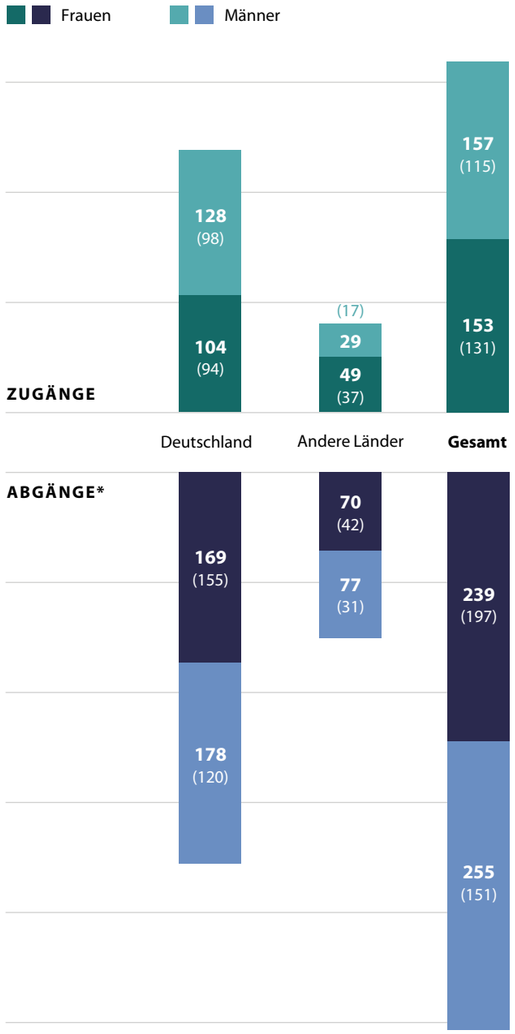
ALTERSSTRUKTUR DER MITARBEITER:INNEN

Stichtag 31. Dezember



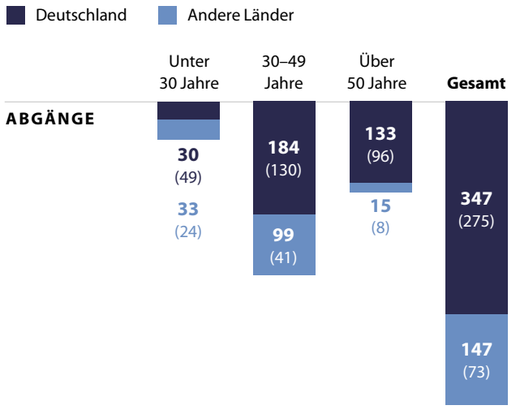
ZU- UND ABGÄNGE VON MITARBEITER:INNEN NACH REGION UND GESCHLECHT

Jahresbetrachtung



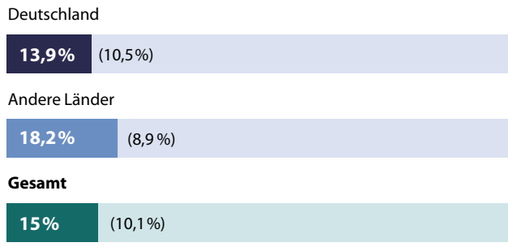
ABGÄNGE NACH ALTERSSTRUKTUR

Jahresbetrachtung



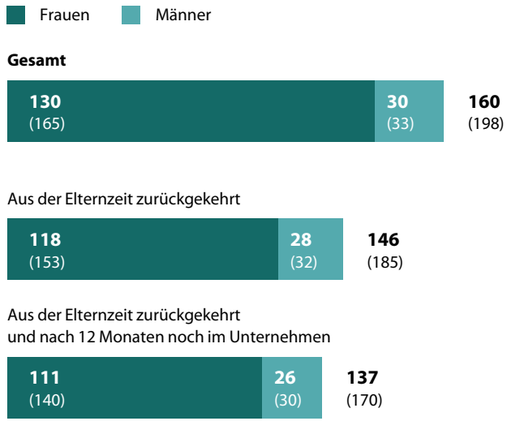
FLUKTUATIONSQUOTE

Jahresbetrachtung



ELTERNZEIT

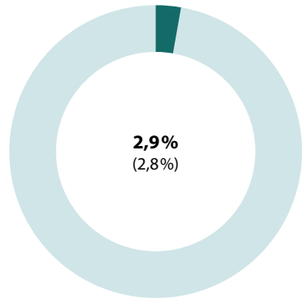
Jahresbetrachtung



Rückkehrrate		Verbleiberate	
Frauen	90,8% (92,7%)	Frauen	85,4% (84,8%)
Männer	93,3% (97,0%)	Männer	86,7% (90,9%)

KRANKENQUOTE

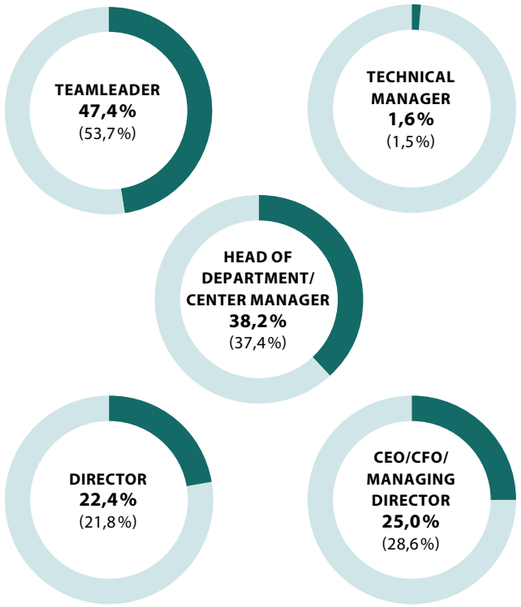
Jahresbetrachtung



FRAUEN IN FÜHRUNGSPOSITIONEN

Stichtag 31. Dezember

26,4 % (26,5 %)



GRI 102-41

Die ECE bietet ihren Mitarbeiter:innen eine betriebliche Altersversorgung, Elternzeit und eine funktionsabhängige Gruppen-Unfallversicherung inklusive Erwerbsunfähigkeits- und Invaliditätsschutz. Auch befristet angestellte Mitarbeiter:innen können an der betrieblichen Altersversorgung teilnehmen. Es sind keine Tarifverträge vorhanden.

@LEISTUNGSTEIL

ENERGIE UND RESSOURCEN 2021 (2020)

Der Klimawandel stellt weite Teile der Wirtschaft vor große Herausforderungen. Unternehmen der Immobilienbranche sind besonders davon betroffen. Etwa ein Drittel der betrieblichen Treibhausgasemissionen (gemessen an CO_2-Äquivalenten) entfiel 2021 landesweit auf die Gebäude. Um Maßnahmen für den Klimaschutz weiter zu intensivieren, bedarf es einer verstärkten Kooperation aller Beteiligten im Gebäudesektor.

Als integrativer Teil der Stadtplanung will die ECE mit Lösungen dazu beitragen, die Städte beim Erreichen ihrer Klimaschutzziele zu unterstützen. Der Energieeffizienz wird dabei eine große Bedeutung beigemessen. Denn Immobilien verbrauchen Energie – insbesondere für Wärme und Licht sowie für Lüftung und Kühlung.

STEIGERUNG DER ENERGIEEFFIZIENZ

Die ECE setzt auf zahlreiche Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz. Dazu zählen neben dem Einsatz moderner LED-Leuchtmittel unter anderem intelligente Beleuchtungs- und Belüftungskonzepte. Grundlage für Effizienzmaßnahmen ist ein umfassendes und stetig weiterentwickeltes Energiecontrolling, das Energieverbräuche transparent macht. Mithilfe dieses Systems managt die ECE den Energieverbrauch effizient und verringert Emissionen.

Das Einsparen von Energie ist bereits seit vielen Jahren ein wesentliches Handlungsfeld für das Unternehmen. Um die Nachhaltigkeitsstrategie weiter voranzutreiben und somit einen Beitrag zum Erreichen der Klimaziele zu leisten, hat die ECE umfangreiche Maßnahmen fortgeführt. Die Shopping-Center in Deutschland und die ECE-Unternehmenszentrale beziehen zertifizierten Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Zusätzlich soll der Einkauf von zertifiziertem Grünstrom bis 2025 auf alle europäischen Shopping-Center ausgeweitet werden. Um den signifikanten Energiebedarf für künstliches Licht zu senken und Strom zu sparen, setzt die ECE auf modernste Lichttechnologien. Dabei arbeiten die Ingenieure der ECE eng mit den Technical Managers in den Centern zusammen. So können die Ergebnisse von Analysen und die Entwicklung innovativer Konzepte mit der Erfahrung vor Ort verbunden und in der Praxis erprobt werden.

KLIMASCHUTZKONFORM MIT DEM ENERGETISCHEN SANIERUNGSFAHRPLAN

Zusätzlich bietet die ECE Investoren oder Eigentümern von Shopping-Centern einen sogenannten energetischen Sanierungsfahrplan (ESF) an. Dieser ESF zeigt auf, welche Aktivitäten und Maßnahmen nötig wären, um eine untersuchte Immobilie bis 2045 klimaneutral zu stellen. Dazu zählt auch die Ausweisung des Status quo hinsichtlich des Klimapfads. Mit der Sanierung verbundene Kosten sind ebenfalls Teil des Fahrplans. Dies soll bei Investoren oder Eigentümern Klarheit schaffen und ihnen konkrete Handlungspfade aufzeigen.

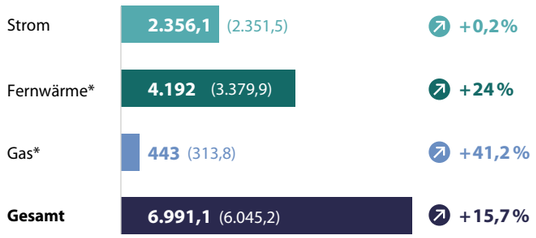
WEITERENTWICKLUNG DES GREEN-LEASE-STANDARDS

Mit dem Green-Lease-Standard treibt die ECE bereits seit Jahren weitere Nachhaltigkeitsmaßnahmen in den Mietbereichen voran. Aktuell befindet sich dieser in einer Weiterentwicklungsphase. Der Standard „Green Lease 2.0“ soll noch weiter reichende Vorgaben beinhalten. Dazu zählen Erweiterungen wie die Verpflichtung zur konsequenten Umstellung auf LED-Beleuchtung oder die Bereitstellung der Stromverbrauchsdaten für die Mietflächen. Ziel ist es, dass der neue Standard „Green Lease 2.0“ im Rahmen von Mietneuverträgen fester Bestandteil der Mietverträge wird.

ENERGIEVERBRAUCH *>GRI 102-48*

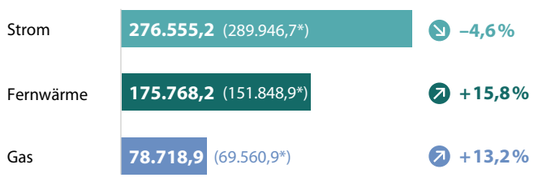
Die ECE erfasst umweltbezogene Verbräuche in ihren Shopping-Centern und in der Unternehmenszentrale. In die Berechnung der Stromdaten 2021 hat die ECE 96 von 96 Shopping-Centern in Deutschland einbezogen. Bei den Fernwärmedaten handelt es sich um 94 Center, bei den Wasserverbrauchsdaten um 91. Aufgrund der außerordentlichen Vorkommnisse können die Verbräuche im Vorjahresvergleich abweichen. Ob es um die zunächst verstärkte und kurz darauf wieder verringerte Arbeit im Homeoffice und das damit verbundene dynamische Aufkommen in der Unternehmenszentrale oder um die sich ändernden behördlichen Auflagen für die Inbetriebnahme von Shopping-Centern geht: Die Verbrauchsabweichungen innerhalb des Berichtsjahrs und im Vorjahresvergleich sind vielfältig. Werte für 2020, die auf Hochrechnungen basierten, wurden entsprechend den tatsächlichen Verbräuchen rückwirkend angepasst (ausgenommen Wasser und Treibhausgasemissionen der Unternehmenszentrale).

VERBRAUCHSDATEN DER ECE-ZENTRALE IN MWH



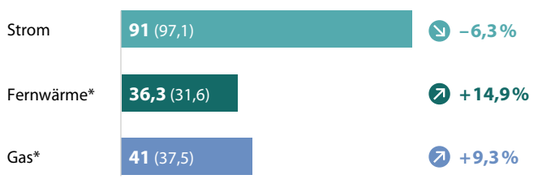
* Im Corona-Jahr 2021 sind mehr Mitarbeiter:innen an den Campus zurückgekehrt. Dadurch stieg der Heizbedarf in den Gebäuden, was zu wesentlich höheren Energieverbräuchen bei Gas und Fernwärme führte.

VERBRAUCHSDATEN DER ECE-CENTER IN MWH



* Die Daten sind nicht klimabereinigt.

SPEZIFISCHER VERBRAUCH DER ECE-CENTER IN KWH/M²



* Verschärfte Corona-Auflagen der Behörden hinsichtlich der Lüftungsanforderungen für die Shopping-Center führten zu erheblichen Wärmeverlusten und damit zu höheren Energieverbräuchen.

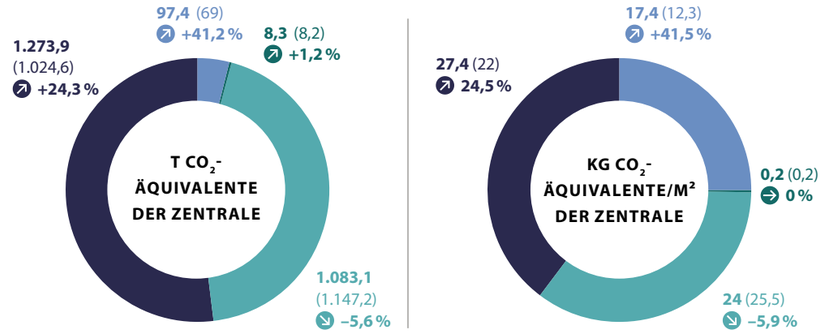
TREIBHAUSGASEMISSIONEN

Seit 2008 bezieht die ECE Strom aus erneuerbaren Energiequellen von zertifizierten Anbietern. Dies gilt deutschlandweit für die Shopping-Center sowie die Unternehmenszentrale in Hamburg. Für die Berechnung der standortbasierten Treibhausgasemissionen wurden Referenzwerte der Energiezusammensetzung in Deutschland herangezogen (Emissionsfaktoren für Gas, Fernwärme und Strom). Bei der Nutzung von Ökostrom entstehen 0 kg CO_2. Separat werden die marktbasierten Werte für Ökostrom ausgewiesen, die die bei der Stromerzeugung durch Wasserkraft angefallenen Emissionen beinhalten.

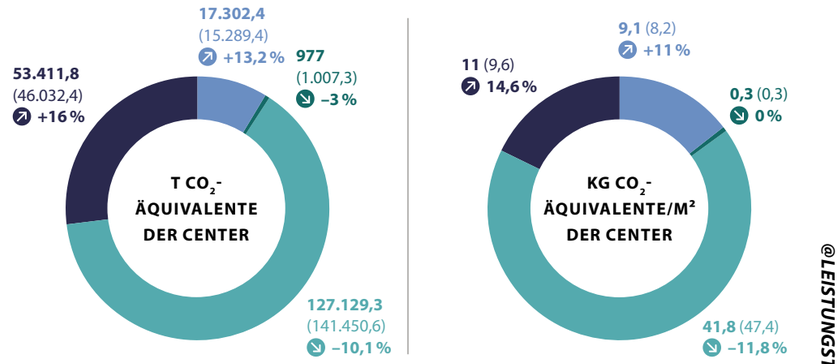
Scope 1
- Gas

Scope 2
- Strom (marktbasiert)
- Strom (standortbasiert)
- Fernwärme

Berechnung basiert auf nationalen CO_2-Emissionsfaktoren.



* Im Corona-Jahr 2021 sind mehr Mitarbeiter:innen an den Campus zurückgekehrt. Dadurch stieg der Heizbedarf in den Gebäuden, was zu wesentlich höheren CO_2-Emissionswerten bei Gas und Fernwärme führte.



* Verschärfte Corona-Auflagen der Behörden hinsichtlich der Lüftungsanforderungen der Center führten zu erheblichen Wärmeverlusten und damit zu wesentlich höheren CO_2-Emissionswerten.

WASSERVERBRAUCH

ZENTRALE

Wasserverbrauch, absolut (m³)*: **17.205** (14.503) +18 ,6 %

Spezifischer Wasserverbrauch (Liter/Mitarbeiter): **13,8** (10,8)

* Im Corona-Jahr 2021 sind mehr Mitarbeiter:innen an den Campus zurückgekehrt. Dadurch stieg der absolute Wasserverbrauch im Vergleich zumVorjahr signifikant.

CENTER

Wasserverbrauch, absolut (m³)*: **1.423.078** (1.688.695) –15,7 %

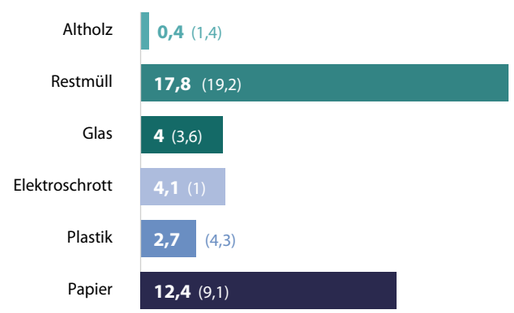
Spezifischer Wasserverbrauch (Liter/Besucher): **3,4** (3,6)

* Im Corona-Jahr 2021 sank der absolute Wasserverbrauch aufgrund einer längeren Lockdown-Phase im Vergleich zum Vorjahr signifikant.

ANGEFALLENE ABFÄLLE

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit der ECE fallen Abfälle in den Shopping-Centern – darunter die der Mieterpartner und die aus dem laufenden Betrieb – sowie in der ECE-Unternehmenszentrale an. Zu den verschiedenen Arten von gewerblichen Abfällen zählen primär Altholz, Restmüll, Glas, Elektroschrott, Plastik und Papier. Oberstes Ziel für die ECE ist die Reduktion der Abfälle. Bei nicht vermeidbaren Abfällen ist die ordnungsgemäße Verwertung ein wichtiges Anliegen, um Ressourcen zu schonen. Die Abfallentsorgung erfolgt über zertifizierte Entsorgungsfachbetriebe.

In der ECE-Unternehmenszentrale sind folgende Abfälle entstanden (in Tonnen).



VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG 2021 (2020)

Den grundsätzlichen Orientierungsrahmen für den Umgang der Mitarbeiter:innen miteinander sowie für die Zusammenarbeit mit Investoren, Mietern und anderen Geschäftspartnern bieten die Unternehmenswerte der ECE. Der 2021 vollständig überarbeitete Code of Conduct der ECE legt verbindliche Verhaltensstandards für alle Mitarbeiter:innen fest. Klare, unternehmensweit gültige Compliance-Vorgaben für Management und Mitarbeiter:innen tragen dazu bei, die Einhaltung von Gesetzen und Regeln sicherzustellen, Risiken zu reduzieren und die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu erhöhen.

Dazu gehören unter anderem:
- Richtlinien für Spenden und Sponsorings
- Richtlinien für den Umgang mit Zuwendungen
- Richtlinien für die Prüfung von Geschäftspartnern
- Richtlinie zum Kartellrecht

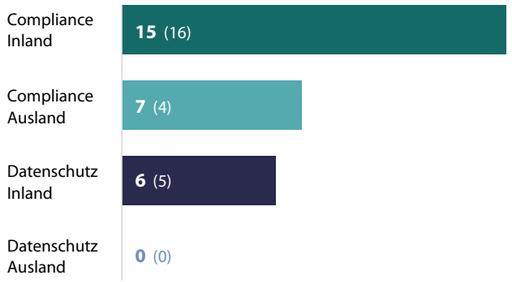
Etwaige Verstöße gegen die im Code of Conduct und in den Compliance-Regularien der ECE festgelegten Standards können Mitarbeiter:innen und Externe über die Compliance-Helpline der ECE melden. Den Mitarbeiter:innen steht zudem das elektronische Hinweisgebersystem der ECE zur Verfügung, über das sie – auch anonym – Hinweise auf Verstöße gegen Gesetze oder unternehmensinterne Regelungen melden können.

Nachhaltigkeit und Compliance sind in den Werten der ECE fest verankert, die in Führungskräftetrainings sowie Schulungen für die Mitarbeiter:innen regelmäßig thematisiert werden. Für die obere Führungsebene und Fachfunktionen mit erhöhtem Compliance-Risiko hat die ECE interaktive Präsenzschulungen zur Vermittlung von fundiertem Wissen zu den Compliance-Grundsätzen konzipiert, die seit 2013 regelmäßig für ausgewählte Mitarbeiter:innen im In- und Ausland stattfinden. Darüber hinaus ist jede:r Mitarbeiter:in im In- und Ausland verpflichtet, eine Online-Schulung zu den Grundsätzen des Code of Conduct und der sonstigen Compliance-Regularien zu absolvieren. Diese interaktiv gestaltete Online-Schulung mit Fallbeispielen sensibilisiert die Mitarbeiter:innen für Compliance-Risiken im ECE-Geschäftsalltag.

Das Thema Compliance ist fester Bestandteil in den jährlichen Mitarbeiterdialogen, die mit allen Beschäftigten geführt werden. Anhand von Leitfragen werden Compliance-relevante Aspekte der täglichen Arbeit besprochen.

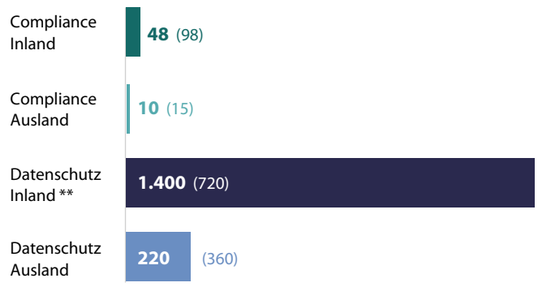
Zur Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben und der Regelwerke hat die ECE ein Compliance-Management-System etabliert, das vom Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) erstmals 2014 auditiert und zertifiziert wurde. Im März 2016 und November 2019 erfolgten die Zweit- und Drittauditierung sowie -zertifizierung durch das ICG.

ANZAHL VERDACHTSFÄLLE* BZW. VORFÄLLE**



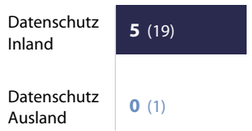
* Compliance-Verdachtsfall: jeder Hinweis auf ein mögliches regelwidriges Verhalten von Mitarbeiter:innen sowie von für die ECE Tätigen bzw. von ihr beauftragten (externen) Dritten.
** Datenschutzvorfall: festgestellter Verstoß gegen Datenschutzrecht und/oder interne Datenschutzvorgaben.

ANFRAGEN*



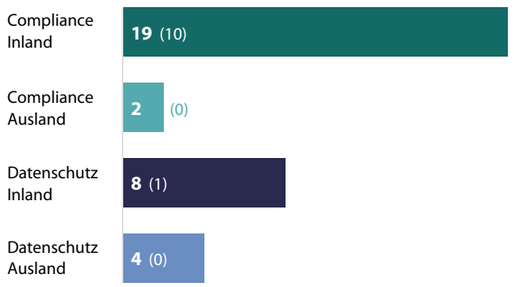
* Schwerpunkte der Anfragen sind rechts-, vertrags- und centerspezifische Themen, seit 2018 insbesondere im Kontext der Geltendmachung von Betroffenenrechten nach der Datenschutzgrundverordnung; außerdem Fragen zur Zulässigkeit von Geschenken/Einladungen und zu Themen aus dem Bereich der Interessenkollision (Compliance).
** Datenschutzanfragen können aufgrund von pandemiebedingten Fluktuationen der Besucherzahlen in den Shopping-Centern variieren.

GELTENDMACHUNG VON BETROFFENENRECHTEN NACH DER DATENSCHUTZ-GRUNDVERORDNUNG*



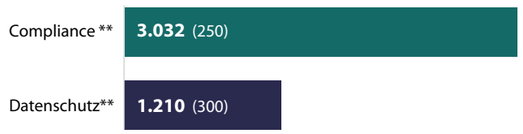
* Beinhaltet Löschbegehren gemäß Art. 17 EU-DSGVO, Widersprüche gegen die Datenverarbeitung gemäß Art. 21 EU-DSGVO sowie Auskunftsansprüche gemäß Art. 15 EU-DSGVO.

PRÄSENZSCHULUNGEN*



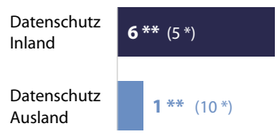
* Präsenzschulungen erfolgen für bestimmte Mitarbeitergruppen (Fachbereiche), in der Regel unter Risikopotenzial-Gesichtspunkten und/oder bei konkretem Bedarf (zum Beispiel bei steigender Anzahl an Compliance-Verdachtsfällen in einem Fachbereich) sowie ggf. auf Anfrage von Fachbereichen.

ONLINE-SCHULUNGEN*



* Es werden alle neuen Mitarbeiter:innen (einschließlich Campus-Aushilfen) online geschult.
** Eine neue Compliance-Online-Schulung wurde im Juni 2021 konzernweit ausgerollt.

ANZAHL CENTER-AUDITS DATENSCHUTZ UND IT-SICHERHEIT



* Erst in der zweiten Jahreshälfte 2020 konnten pandemiebedingt sogenannte Remote-Audits durchgeführt werden.
** Pandemiebedingt wurden von Januar bis Mai 2021 keine Audits durchgeführt. Ab Juni 2021 hat die ECE sechs Fernaudits (über Microsoft Teams) und ein Audit vor Ort (EPH) durchgeführt.

@LEISTUNGSTEIL

WOHLBEFINDEN UND NACHHALTIGE MOBILITÄT

Von der Verbesserung der Aufenthalts- und Raumluftqualität über die Ausgestaltung der Barrierefreiheit bis zur Förderung nachhaltiger Mobilität: Nachhaltigkeitsaspekte spielen eine wichtige Rolle für das Besuchererlebnis in den Shopping-Centern.

Neben dem schonenden Umgang mit dem Bauland und dem Flächenrecycling zählen die hohe Dauerhaftigkeit sowie die universelle Nutzbarkeit des Gebäudes und der problemlose Umbau und ggf. Rückbau zu den Nachhaltigkeitszielen der ECE. Zusätzlich sind der Einsatz umwelt- und gesundheitsverträglicher Stoffe und Materialien, ein umfassendes Stoffmanagement sowie eine rationelle Energieverwendung besonders wichtig.

INTEGRATION VON NACHHALTIGKEITSASPEKTEN

Die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in jeder Phase der Gebäudeentwicklung und -nutzung ist für die ECE ein wesentlicher Baustein dieser Strategie. Das Unternehmen bleibt nach der Planung und Realisierung in den Shopping-Centern auch während des Betriebs präsent und übernimmt Verantwortung für den Standort. Beim Betrieb ebenso wie bei Modernisierungen und Erweiterungen ihrer Shopping-Center – dem sogenannten Refurbishment – berücksichtigt die ECE Nachhaltigkeitsaspekte in besonderer Weise.

Als Grundlage der umfassenden Berücksichtigung von Nachhaltigkeit hat die ECE vier Handbücher zu Nachhaltigkeitsaspekten bei Shopping-Centern innerhalb der Branche etabliert und gibt unter aktivem Einbezug der Mieter praktische Handlungsempfehlungen zu Umwelt- und Klimaschutz. Die Handbücher, die aus Workshops der Nachhaltigkeitsschmiede entstanden sind, bieten Handlungsempfehlungen und Checklisten.

Das Handbuch „Nachhaltige Shopping-Center“ dient als Leitfaden für die Entwicklung von Shopping-Centern ab der Planungsphase und listet alle Nachhaltigkeitsmaßnahmen auf, die während der Entwicklung eines Projekts notwendig sind. Das Handbuch „Nachhaltiges Betreiben von Shopping-Centern“ ist eine Ergänzung für die Arbeit der Center-Manager:innen und Technical Managers. Das Handbuch „Elektromobilität“ informiert über die Möglichkeiten zur Integration von Services von Lademöglichkeiten am Standort, deren flächendeckender Ausbau an allen Standorten für 2024 geplant ist. Das Handbuch „Nachhaltige Bauprodukte im Mieterausbau“ dient als Praxisleitfaden zum Ladenausbau für umwelt- und klimaschonende Gebäude.

AUSWEITUNG DER E-LADEPUNKTE

Um das Stadtbild um zukunftsweisende Mobilitätskonzepte zu ergänzen, setzt die ECE seit Jahren ein ganzheitliches Konzept um. Neben Anbindungen an den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) spielen auch Fahrradparkmöglichkeiten und eine stetig zunehmende Anzahl an E-Ladesäulen in den Parkhäusern der Einkaufszentren eine wesentliche Rolle. Aktuell bietet die ECE den Besuchern über 400 Ladepunkte an ihren Shopping-Centern an. In Deutschland und anderen Ländern beträgt die Quote der Ausstattung mit E-Ladepunkten an den Shopping-Centern aktuell über 40 Prozent.

ZERTIFIZIERUNG VON NACHHALTIGKEITSASPEKTEN

Um die Qualität ihrer Gebäude im Hinblick auf Nachhaltigkeitsaspekte nachvollziehbar darzustellen, setzt die ECE auf anerkannte Zertifizierungssysteme. Dazu gehört das Gütesiegel der Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), das auf Neubauten wie auch auf Bestandsgebäude abzielt. Das Gütesiegel verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, der neben ökologischen unter anderem auch soziale, ökonomische und technische Kriterien abdeckt. Je nach Erfüllungsgrad wird das Zertifikat in Bronze, Silber, Gold oder Platin vergeben. Neben dem DGNB-Siegel setzt die ECE auch bei Bestandsgebäuden und bei Gebäuden im europäischen Ausland unter anderem das BREEAM-Zertifikat ein. BREEAM ist eine international weit verbreitete Zertifizierungsmethode für Gebäude. Die Einstufung der Projekte erfolgt in den Schritten durchschnittlich, gut, sehr gut, exzellent und herausragend.

Die ECE prüft bei jedem Neubau und jeder größeren Modernisierung, welche Verbesserungspotenziale im Hinblick auf Nachhaltigkeit bestehen. Wenn möglich, lässt sie die positive Performance ihrer Gebäude durch anerkannte Zertifizierungen bestätigen. Zum Ende des Berichtszeitraums weisen 89 Shopping-Center und 32 Spezialimmobilien ein Haupt- bzw. Vorzertifikat der DNGB auf oder sind nach BREEAM bzw. LEED ausgezeichnet. Diese Zertifizierungen garantieren, dass neben der Energieeffizienz und anderen Umweltaspekten auch soziokulturelle Aspekte berücksichtigt wurden.

ZERTIFIKATE 2021

ECE Marketplaces

DGNB – Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e.V. / German Sustainable Building Council

GOLD	PLATIN
37	32

BREEAM® DE

GOOD	VERY GOOD	EXCELLENT
1	7	10

LEED

SILBER	PLATIN
1	1

ECE Work & Live

DGNB – Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e.V. / German Sustainable Building Council

BRONZE	SILBER	GOLD	PLATIN
1	2	26	1

HafenCity Umweltzeichen

GOLD
2

@LEISTUNGSTEIL

GRI-INHALTSINDEX

Zur Durchführung des GRI Materiality Disclosures Service lag der GRI dieser Bericht vor. Die korrekte Positionierung der „materiality disclosures“ (GRI 102-40 – 102-49) im Bericht wurde vom GRI Services Team bestätigt.

Angabe	Seitenzahl	Kommentar/Auslassung
GRI 101: Grundlagen 2016		
GRI 102: Allgemeine Angaben 2016		
GRI 102-1: Name der Organisation	S. 123	ECE Group GmbH & Co. KG
GRI 102-2: Aktivitäten, Marken, Produkte und Dienstleistungen	S. 7 - 9	
GRI 102-3: Hauptsitz der Organisation		Hamburg
GRI 102-4: Betriebsstätten		Internationale Niederlassungen und Joint Ventures
GRI 102-5: Eigentumsverhältnisse und Rechtsform		GmbH & Co.KG
GRI 102-6: Bediente Märkte		Internationale Niederlassungen und Joint Ventures
GRI 102-7: Größe der Organisation	S. 9, 23, 37, 49	
GRI 102-8: Informationen zu Angestellten und sonstigen Mitarbeitern	S. 112 - 113	
GRI 102-9: Lieferkette	S. 111 - 114	
GRI 102-10: Signifikante Änderungen in der Organisation und ihrer Lieferkette		Keine
GRI 102-11: Vorsorgeansatz oder Vorsorgeprinzip	S. 114, 116	
GRI 102-12: Externe Initiativen	S. 118	
GRI 102-13: Mitgliedschaft in Verbänden und Interessengruppen		Mitgliedschaften
GRI 102-14: Erklärung des höchsten Entscheidungsträgers	S. 3	
GRI 102-15: Wichtigste Auswirkungen, Risiken und Chancen	S. 10 - 13	
GRI 102-16: Werte, Grundsätze, Standards und Verhaltensnormen	S. 116	
GRI 102-17: Verfahren zu Beratung und Bedenken in Bezug auf die Ethik	S. 116	
GRI 102-18: Führungsstruktur		Management und Beirat
GRI 102-40: Liste der Stakeholder-Gruppen	S. 108	
GRI 102-41: Tarifverträge	S. 113	
GRI 102-42: Ermittlung und Auswahl der Stakeholder	S. 108	
GRI 102-43: Ansatz für die Einbindung von Stakeholdern	S. 108	
GRI 102-44: Wichtige Themen und hervorgebrachte Anliegen	S. 109 - 110	
GRI 102-45: Im Konzernabschluss enthaltene Entitäten		Niederlassungen und Joint Ventures
GRI 102-46: Vorgehen zur Bestimmung des Berichtsinhalts und der Abgrenzung der Themen	S. 109, 111	
GRI 102-47: Liste der wesentlichen Themen	S. 111	

Angabe	Seitenzahl	Kommentar/Auslassung
GRI 102-48: Neudarstellung von Informationen	S. 114	Vorjahreskennzahlen, für die im letzten Jahr nur Hochrechnungen vorlagen, wurden durch tatsächliche Werte aktualisiert.
GRI 102-49: Änderungen bei der Berichterstattung		Keine
GRI 102-50: Berichtszeitraum		2020-2021
GRI 102-51: Datum des letzten Berichts		Juni 2021
GRI 102-52: Berichtszyklus		Jährlich
GRI 102-53: Ansprechpartner bei Fragen zum Bericht	S. 123	
GRI 102-54: Erklärung zur Berichterstattung in Übereinstimmung mit den GRI-Standards		Dieser Bericht wurde in Übereinstimmung mit den GRI-Standards: Option „Kern“, erstellt.
GRI 102-55: GRI-Inhaltsindex	S. 120 - 122	
GRI 102-56: Externe Prüfung		Keine

Wesentliche Themen

GRI 205: Korruptionsbekämpfung 2016	
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 116 - 117
GRI 205-2: Kommunikation und Schulungen zu Richtlinien und Verfahren zur Korruptionsbekämpfung	S. 117
GRI 302: Energie 2016	
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 114
GRI 302-1: Energieverbrauch innerhalb der Organisation	S. 114
GRI 305: Emissionen 2016	
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 114
GRI 305-1 Direkte THG-Emissionen (Scope 1)	S. 115
GRI 305-2: Indirekte energiebedingte THG-Emissionen (Scope 2)	S. 115
GRI 305-4: Intensität der THG-Emissionen	S. 115
GRI 305-5: Senkung der THG-Emissionen	S. 115
GRI 306: Abfall 2020	
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 115
306-1 Anfallender Abfall und erhebliche abfallbezogene Auswirkungen	S. 115
306-2 Management erheblicher abfallbezogener Auswirkungen	S. 115
306-3 Angefallener Abfall	S. 115

Angabe	Seitenzahl	Kommentar/Auslassung
Wesentliche Themen		
GRI 401: Beschäftigung 2016		
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 111	
GRI 401-1: Neu eingestellte Angestellte und Angestelltenfluktuation	S. 112 - 113	
GRI 401-2: Betriebliche Leistungen, die nur vollzeitbeschäftigten Angestellten, nicht aber Zeitarbeitnehmern oder teilzeitbeschäftigten Angestellten angeboten werden	S. 113	
GRI 401-3: Elternzeit	S. 113	
GRI 405: Diversität und Chancengleichheit 2016		
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 113	
GRI 405-1: Diversität in Kontrollorganen und unter Angestellten	S. 113	
GRI 413: Lokale Gemeinschaften 2016		
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 105, 118	
GRI 413-1: Betriebsstätten mit Einbindung der lokalen Gemeinschaften, Folgenabschätzungen und Förderprogrammen	S. 118	
GRI 416: Kundengesundheit und -sicherheit 2016		
GRI 103: Managementansatz 2016 (inklusive 103-1, 103-2, 103-3)	S. 118	
GRI 416-1: Beurteilung der Auswirkungen verschiedener Produkt- und Dienstleistungskategorien auf die Gesundheit und Sicherheit	S. 118	

IMPRESSUM

Herausgeber:
ECE Group GmbH & Co. KG
Heegbarg 30, 22391 Hamburg
Telefon: 040 60606-0
www.ece.com

Geschäftsführung:
Alexander Otto (CEO), Claudia Plath (CFO)

Redaktionsteam:
Ralf von der Heide (Lt.)
Rando Aust
Christian Hertog
Stefan Hinz
Lukas Nemela
Marie-Sophie Petersen
Elena Wiggers

Bildredaktion:
Christian Hertog

Layout & Grafikdesign:
RANKIN IDENTITY | www.rankin-identity.com
Tim Wiewelhove | www.timwiewelhove.de

Mitarbeiterportraits:
Anna-Lena Ehlers | www.anna-lena-ehlers.de

Produktion & Druck:
BildBauKONTOR Post & Production GmbH, Hamburg
Langebartels & Jürgens Druckereigesellschaft mbH, Hamburg

Redaktionsschluss: 30. Juni 2022

Bildnachweise:
25 hours: Seite 87 (l.o. und l.u.)
Behnisch Architekten: Seite 92 und 99
Brookfield Properties: Seite 32 (o.l.)
Dehner, Jansenberger Fotografie: Seite 40 (u.)
Ingo Fischer: Seite 78 (u.l.)
Heide & von Beckenrath: Seite 74 (l.o.)
iStock: Seite 5 und 72, 19, 28 (l.), 81, 95 (r.o.), 104 (o. und u.)
Otto: Seite 46 (o.l.)
Pexels: Seite 66 (o.r.), 73 (m.r.), 77 (o.r.), 79 (m.r.), 96 (o.m.)
Ruby GmbH: Seite 87 (r.u.), 105
Shutterstock: Seite 12 (u.r.), 16, 37, 42, 56 (u.l.), 67 (u.), 68, 76, 86
temLab: Seite 74 (m.u.)
TMBW/Gregor Lengler: Seite 95 (l.)
Unsplash: Seite 54 (o.r.), 96 (l.u., l.m.), 97 (m.r.)
Sven Weber/IBA'27: Seite 94

Weitere Bilder:
ECE Group Services GmbH & Co. KG

CREATING SPACE.
INSPIRING PEOPLE.

ECE.COM