



Bestleistungen für Handelsimmobilien



ORO

Center

ENTER



360°

Kompetenz



Handelsimmobilien zur Meisterschaft pushen



MEC ist das Leistungszentrum für Handelsimmobilien und Retail-Profis: Unter einem Dach vereinen wir eine bis ins Detail abgestimmte Beratung und Services für die Planung, Bewirtschaftung und Optimierung von Handelsimmobilien jeder Art.

Investoren sind stets auf der Suche nach medaillenträchtigen Investment-Gelegenheiten. Handelsimmobilien als Assetklasse durften sich, bildlich gesprochen, in der Vergangenheit viele Pokale ins Regal stellen. Auch in Zukunft gelten vor allem versorgungsorientierte Assetklassen als Rendite-Champion, denn die Erfolgsaussichten sind unverändert groß: Nach wie vor bevorzugen Verbraucher den stationären Handel für den periodischen Bedarf.

Ein erfolgreicher Matchplan für einen Handelsstandort ist heute differenziert auf Verbraucher, Mieter und Investoren als Hauptzielgruppen zugeschnitten. Die strikte Kundenorientierung bildet mehr denn je

die strategische Bande und berücksichtigt Einzelinteressen auf dem Weg zum gemeinsamen Ziel eines erfolgreichen Standorts. Der Schlüssel zum Erfolg im harten Wettbewerb: den gestiegenen Erwartungshaltungen seiner Zielgruppen mit einer zukunftsgerichteten Standortstrategie und einem ganzheitlichen, aktiven Management begegnen.

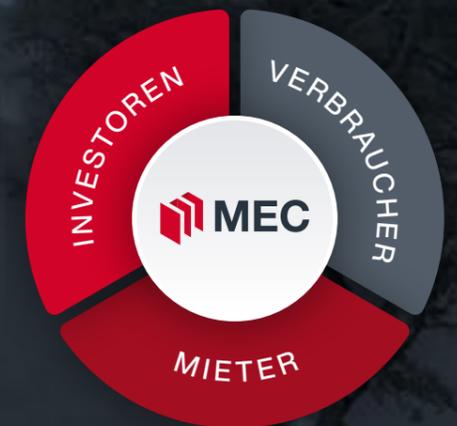


Bild im Hintergrund: ORO Schwabach, betreut von MEC seit 2016

MIT AMBITION ZUM LEISTUNGSTRÄGER

Die MEC wurde im Jahr 2011 als eigenständiges Joint Venture von METRO und ECE gegründet: eine agile, ergebnisorientierte Mannschaft, ausgestattet mit allen Kompetenzen, um Bestleistungen zu erzielen. Als Spezialist für Fachmarktzentren und hybride Malls gestartet, haben wir uns eine hohe Einzelhandelskompetenz erarbeitet und uns kontinuierlich weiterentwickelt.

Wer wie wir Handelsimmobilien auf höchstem Niveau betreut, steht vor einer ebenso reizvollen wie sportlichen Aufgabe.

Gefragt sind:

- Leistungsbereitschaft
- Einsatzbereitschaft
- Teamarbeit
- Fokussierung
- Ausdauer
- Siegeswillen

Erfolge sind stets das Resultat einer konzentrierten, strategischen und kooperativen Arbeitsweise.

*Bild im Hintergrund: Stadtcenter Düren,
betreut von MEC seit 2019*

WISSEN, WAS WIRKT

Auf dem Spielfeld des Handels sind wir inmitten von Verbrauchern, Mietern und Investoren die dynamische, vorausschauende Schnittstelle. Unser Ansporn ist es, den sich permanent verändernden Markt zu verstehen, Trends frühzeitig zu erkennen und aktuelle Entwicklungen in die tägliche Arbeit einfließen zu lassen.

Indem wir beobachten, lernen und die richtigen Schlüsse ziehen, helfen wir dabei, attraktive Handelsimmobilien zu gestalten: aus Sicht des Verbrauchers, der ein fein abgestimmtes, vielfältiges Angebot erwartet.

Aus Sicht des Mieters, dem hohe Besucherfrequenzen zu lohnenden Umsätzen verhelfen. Aus Sicht des Investors, dessen Rendite von einer anhaltend hohen Flächenauslastung zu guten Mietkonditionen durch gute Mieter profitiert.

GEMEINSAM AN DIE SPITZE

Bei unserer Arbeit bewältigen wir verschiedene Aufgaben, mal im Sprint, mal als Marathonlauf. Was uns hierbei als Mannschaft auszeichnet, ist der gelebte interdisziplinäre Ansatz.

Wir haben das Silo-Denken auf die Tribüne verbannt und den Teamgeist auf die Laufbahn geschickt. Aus Spezialisten in Teilbereichen formen wir für jedes Objekt ein passgenaues, interdisziplinäres Management-Team, das den Staffelstab untereinander weiterreicht und gemeinsam die besten Entscheidungen trifft.

Bild im Hintergrund: Galerie Troisdorf, betreut von MEC seit 2015

Durch die ganzheitliche Betrachtung jedes Standortes wissen wir heute schon, was morgen nötig ist. So können wir Immobilien aktiv und nachhaltig managen und Maßnahmen anstoßen, lange bevor der Bedarf für andere offensichtlich wird. Unsere Leistungsbausteine greifen exakt ineinander und orientieren sich flexibel am Lebenszyklus sowie den speziellen Charakteristika eines jeden von uns betreuten Objektes.

Uns MEC-ler eint die Leidenschaft für Handelsimmobilien, zudem verstehen wir unser Handwerk. Das breite und tiefe Know-how unseres Teams gründet auf mehr als 75 erfolgreichen Management-Mandaten. Mit dieser Erfahrung betreuen wir jährlich über 1,7 Mio. m² bewirtschaftete Fläche in ganz Deutschland.

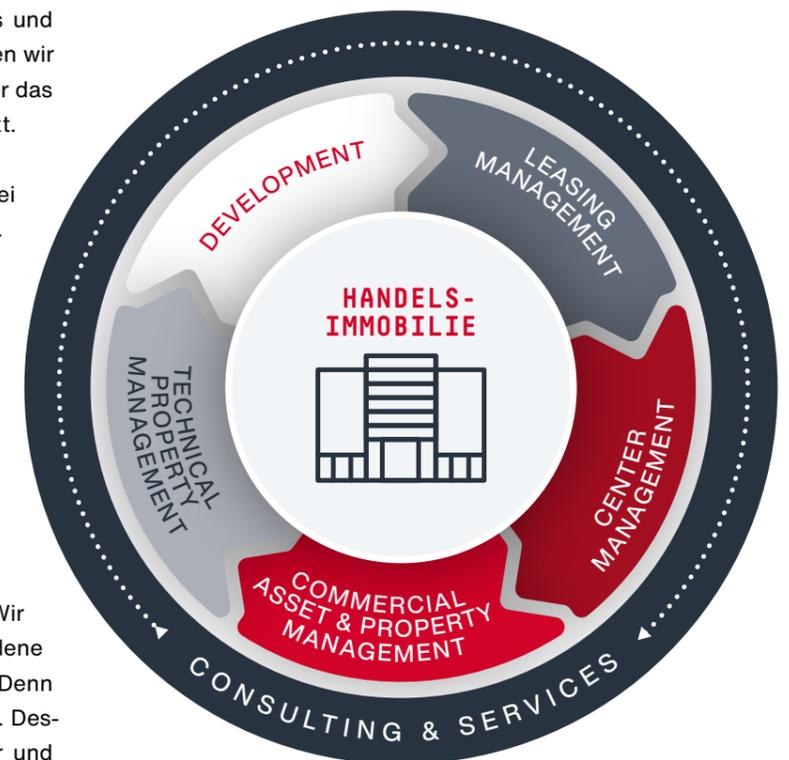


WER SICH AUSRUHT KOMMT NICHT VORAN

Um dauerhaft an der Spitze zu sein, muss man sich ständig weiterentwickeln und verbessern. Deshalb fördern wir frisches und eigenständiges Denken. Zudem pflegen wir eine offene Unternehmenskultur, in der das Lernen einen hohen Stellenwert besitzt.

Wir sind immer in Bewegung, dabei gründlich, analytisch und transparent. Sicherheit hat für uns hohe Priorität, vor allem bezüglich der Erwartungshaltung unserer Auftraggeber und Kunden an Kosten, Termine und Qualität. Außerdem sind wir unabhängig, eher Schnellboot als Luxusliner: flink, flexibel und fokussiert, jederzeit begleitet von der konstruktiven Aufbruchsstimmung eines Start-Ups.

Nachhaltiger Erfolg treibt uns an. Wir wollen zufriedene Verbraucher, zufriedene Mieter und zufriedene Auftraggeber. Denn deren Zufriedenheit ist unser Applaus. Deshalb arbeiten wir mit Kraft, Ausdauer und Dynamik daran, unsere hohen Ziele zu erreichen. Dass sich die Anstrengungen lohnen, zeigt unsere Marktführerschaft.



Alle für einen

**STÄRKEN BÜNDELN,
ALS TEAM ZUM OLYMP**

Für Erfolg im Mannschaftssport gilt: Es reicht nicht aus, gemeinsam anzutreten, man muss auch gemeinsam handeln. Erfolgreiche Teams unterstützen sich gegenseitig und fördern gleichzeitig die individuellen Stärken jedes Einzelnen.

Diesem Prinzip folgend, setzen wir beim Management von Handelsimmobilien auf einen interdisziplinären Ansatz für maßgeschneiderte Lösungen. Dies bedeutet kurz gesagt: Anstatt Aufgaben in separate Fachbereiche zu delegieren, holen wir unsere Spezialisten gemeinsam an einen Tisch.

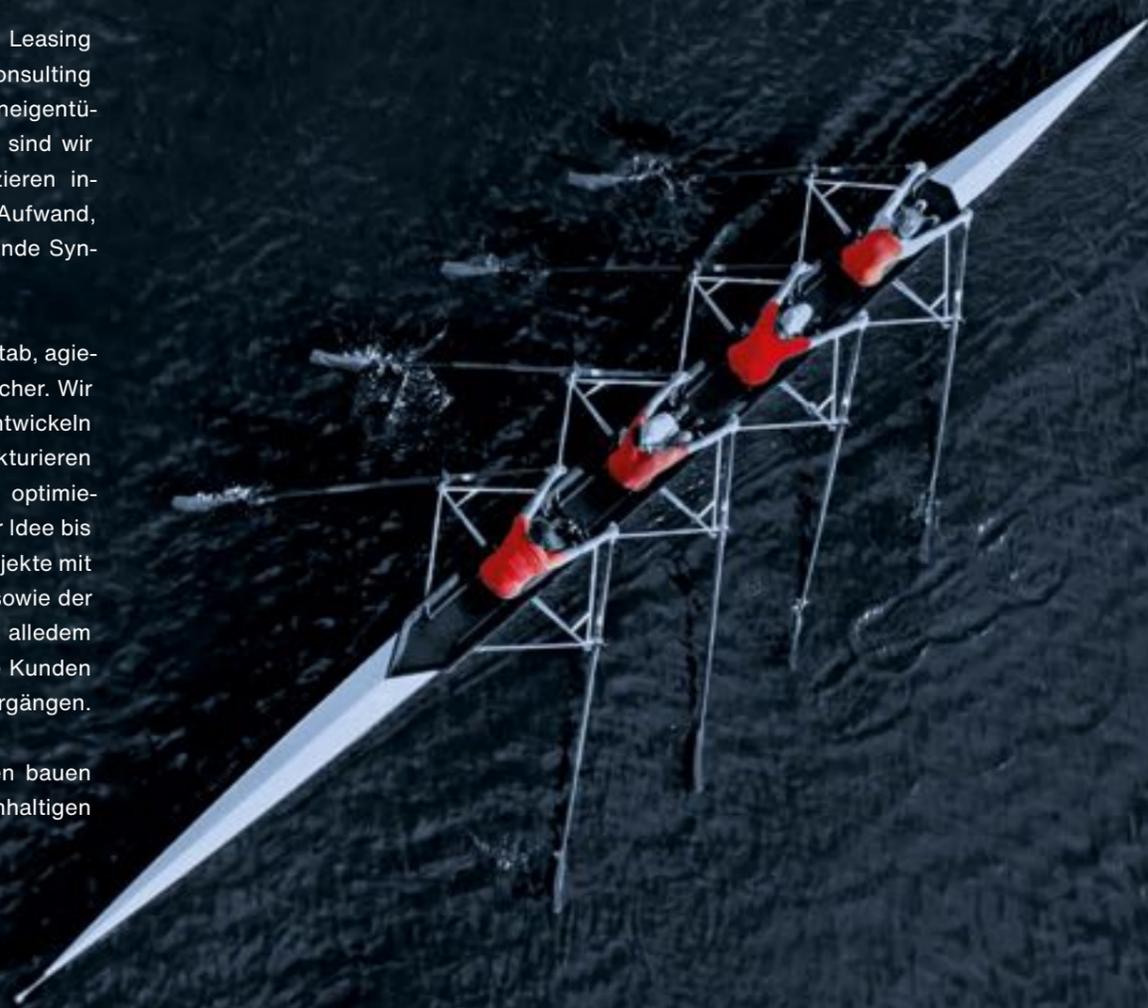
Wir sehen uns als aktives Coaching-Team, das eine Handelsimmobilie entlang ihres gesamten Lebenszyklus immer wieder zu Höchstleistungen führt – von der Planung und Errichtung über den laufenden Betrieb bis hin zur Optimierung und Erneuerung. In jeder Phase agieren die Management-Teams Seite an Seite und übernehmen dabei die Rolle als Verantwortlicher oder als Unterstützer.

Unser verzahntes Leistungsportfolio aus den Bereichen Commercial Asset & Property Management, Technical Property Ma-

agement, Center Management, Leasing Management, Development und Consulting schafft Mehrwerte für Immobilieneigentümer. In einem komplexen Prozess sind wir alleiniger Ansprechpartner, reduzieren in- folgedessen Schnittstellen und Aufwand, zudem erzeugen wir beschleunigende Synergien.

Wir sind ein ausdauernder Trainerstab, agieren weitsichtig als Berater und Macher. Wir unterstützen Ankaufprozesse, entwickeln individuelle Asset-Strategien, strukturieren Modernisierungsmaßnahmen und optimieren den laufenden Betrieb. Von der Idee bis zur Fertigstellung begleiten wir Projekte mit Maßnahmen der Generalplanung sowie der Projektsteuerung und -leitung. Bei alledem betreuen wir obendrein Mieter wie Kunden und assistieren bei Transaktionsvorgängen.

Kurzum: Mit gezielten Maßnahmen bauen wir Trainingsdefizite ab – und nachhaltigen Erfolg auf.



COMMERCIAL ASSET MANAGEMENT & PROPERTY MANAGEMENT

Für Eigentümer erbringen wir Dienstleistungen, deren Umfang sich mit dem Asset Management vergleichen lässt – aus einer Hand und auf Einzelobjekt- oder Portfolioebene.

TECHNICAL PROPERTY MANAGEMENT

Vom Anpfiff weg betreuen wir die Handelsimmobilie in allen technischen Fragen. Mit Weit- und Übersicht erkennen wir rechtzeitig den Bedarf und setzen die nötigen Maßnahmen akribisch um – vom kleinen Update bis zu komplexen Baumaßnahmen.

CENTER MANAGEMENT

Mit aktiven Center Management-Teams vor Ort entfalten wir innerhalb und außerhalb der Handelsimmobilie unser komplettes Leistungsspektrum – sichtbar und erlebbar für Konsumenten, Mieter und Investoren.

LEASING MANAGEMENT

In enger Abstimmung mit dem Auftraggeber und dem Center Management optimieren wir den Mieter- und Branchenmix fortwährend und sichern die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts.

DEVELOPMENT

Auf Basis einer Vielzahl von Informationen finden wir die perfekte Balance aus Entwicklung, Erhalt und Erneuerung und managen die dabei notwendigen Verfahrensschritte.

CONSULTING & SERVICES

Die Erfahrung in den fünf Kerndisziplinen macht uns zu idealen Beratern – auf der Meta-Ebene genauso wie bei speziellen Teilaufgaben.

Commercial Asset Management von MEC

Der Spielmacher auf dem Platz

WIR MACHEN ASSET MANAGEMENT AUF AUFTRAGNEHMERSEITE

Sportlicher Erfolg ist planbar: Strategien entwickeln, Maßnahmen konsequent umsetzen, definierte Zielgrößen überwachen und sicherstellen.

Wir sorgen für die reibungslose Umsetzung Ihrer Asset-Strategie. Das bedeutet unter anderem, wichtige Kennzahlen wie den Return on Investment im Blick zu haben, um eine Handelsimmobilie erfolgreich zu bewirtschaften. Damit uns dies gelingt, haben wir ein neues Commercial Asset Management-Team aufgestellt.

Das Commercial Asset Management handelt, bildlich gesprochen, wie der Center im Eishockey. Mit höchster Präzision und dem Matchplan im Visier agieren wir in unserer zusätzlichen Funktion als Key-Account-Management. Sowohl für den Investor als auch für die internen MEC-Fachabteilungen sind wir der verlängerte Arm auf dem Spielfeld, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

Im **Commercial Asset Management** bündeln wir alle Leistungen des kaufmännischen Managements und des **Contract Managements**.

Commercial Asset Management

Mit einem detaillierten Berichtswesen schaffen wir maximale Transparenz – im Innen- wie im Außenverhältnis. Daher ist das Commercial Asset Management inhaltlich in allen Themen rund um die Handelsimmobilie involviert. So reduzieren wir die Kontaktpunkte auf einen Ansprechpartner und schöpfen im Ergebnis die wirtschaftlichen Potenziale voll aus.

Wir sind der Spielmacher auf dem Spielfeld. Als zentraler Ansprechpartner in der Funktion des Key-Account-Managements kennen wir die uns anvertraute Immobilie von A bis Z und fungieren als Schnittstelle zu weiteren externen Dienstleistern. Hierzu gehören beispielsweise Rechtsanwälte, Gutachter, Versicherungen oder Steuerberater.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- Key-Account-Management als zentraler Ansprechpartner für Auftraggeber
- Strategische Steuerung der Handelsimmobilien
- Maßgeschneidertes Reporting
- Qualitätssicherung im Innen- und Außenverhältnis
- Sicherstellung der Asset-Strategie (u. a. Budget-Controlling)
- Accounting

Contract Management

Das Contract Management ist eine solide Bank, die sich zuverlässig um alle Vertragsangelegenheiten kümmert. Es erstellt und verwaltet die Mietverträge professionell unter Anwendung kundenspezifischer IT-Systeme. Ferner übernimmt es die Nebenkostenabrechnung und unterstützt gezielt beim Forderungsmanagement.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- Mietvertragsverwaltung
- Nebenkostenabrechnungen
- Forderungsmanagement

*Bild im Hintergrund:
Einkaufspark Duckwitz,
betreut von MEC seit 2011*

WIR SIND DA, WO SIE UNS BRAUCHEN

Seit Oktober 2019 neu im Team ist das Property Management, mit dem wir die sogenannten „PM-Standorte“ managen, ohne dass dafür ein Center Manager vor Ort benötigt wird.

Eigens hierfür haben wir die neue Position des Property Managers geschaffen. Dieser betreut gemeinsam mit einem Technical Manager zentral und damit zeiteffizient die PM-Objekte. Der Technical Manager kümmert sich um alle infrastrukturellen und technischen Belange der PM-Objekte, auch um die Aussteuerung der FM-Dienstleister.

Der Property Manager ist ein operativer Allrounder und legt den Schwerpunkt auf das kaufmännische Management der Handelsimmobilien. Für Investoren bedeutet dies eine effiziente Mandatsbetreuung aus einer Hand, wenn keine vor-Ort-Betreuung notwendig ist.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- Operatives und technisches Lean Management von PM-Standorten
- Aussteuerung, Koordination und Kontrolle von Facility Management-Dienstleistungen
- Mietpartnerbetreuung
- Ansprechpartner für Verbraucher, Behörden, Verwaltungen
- Objektvermarktung
- Accounting
- Reporting gemäß Kundenvorgaben
- Forderungsmanagement
- Mietvertragsverwaltung
- Nebenkostenabrechnungen

Property Management von MEC

Dreh- und Angelpunkt

*Bild im Hintergrund: Frankberger Tor,
betreut von MEC seit 2020*

Technical Property Management von MEC

Stärke

**WIR MACHEN
HANDELSIMMOBILIEN FIT
FÜR DEN WETTBEWERB**

Konsumenten sind wählerisch, weil sich ihnen eine Vielzahl an Shopping-Möglichkeiten bietet. Die Ansprüche und Erwartungen haben sich geändert, Einkaufen ist nicht mehr nur reine Bedarfsbefriedigung, sondern Erlebnis – nicht selten für die ganze Familie.

Das Technical Property Management von MEC konzipiert, plant und baut Handelsimmobilien, die begeistern. Zusätzlich machen wir Bestandsimmobilien durch Revitalisierung wieder fit für den Wettbewerb. Dabei hilft unser Frühwarnsystem, rechtzeitig Handlungsbedarfe zu erkennen. Wir identifizieren Alleinstellungsmerkmale und entwickeln, gemeinsam mit dem Investor, tragfähige Konzepte für die Sanierung und Optimierung.

im Detail

Mit unserem technischen und kaufmännischen Know-how betreuen wir Bauprojekte ganzheitlich – von der Idee bis zur Fertigstellung. In jeder Leistungsstufe optimieren wir Kosten, sichern Werte und schaffen Mehrwert für die Handelsimmobilien unserer Kunden.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- Entwicklung von Optimierungs- und Refurbishment-Konzepten
- Entwicklung der Zielvorgaben für Bauprojekte
- Generalplanung, von der Idee über die Einbindung von Fachplanern und die Genehmigung bis zur Umsetzung
- Baucontrolling, Projektmanagement, Projektsteuerung und Bauherrenvertretung
- Technisches und kaufmännisches Know-how für die Unterstützung des Bauherren bei der Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung (AVA)
- Gewährleistungsverfolgung und Beratung zur Entscheidungsfindung für die Durchsetzung von Ersatzvornahmen
- Technische Risikobewertung und Erarbeitung von Lösungsvorschlägen

Damit der laufende Betrieb nicht leidet, planen wir Aktionen und Termine so, dass sie das Erlebnis der Kunden und die Ertragssituation der Mieter so wenig wie möglich beeinträchtigen. Als Anbieter eines Full Real Estate Service kümmern wir uns nicht nur um bauliche Maßnahmen, sondern auch um technische Lösungen für die Gebäudetechnik.

*Bild im Hintergrund:
Ostsee Park, betreut
von MEC seit 2011*

MARKENBILDUNG & POSITIONIERUNG
GLÜCKSRAD & TOMBOLA

01-00

Center Management von MEC

Täglich gute Gründe

**WIR MACHEN
VERBRAUCHER ZU FANS**

Erfolgreicher Handel braucht attraktive Arenen. Das Center Management sorgt vor Ort für geordnete Abläufe und ein begeisterndes Programm, das den Zuschauer die ganze Saison über immer wieder anzieht.

Entsprechend stehen für uns die Entwicklung individueller Standortstrategien und, daraus resultierend, ein abwechslungsreicher Branchenmix an erster Stelle.

Nur dann und wann eine Maßnahme durchzuführen, um kurzfristig die Frequenz zu erhöhen, ist im Kontext des Center Managements weder strategisch noch nachhaltig. Wer will, dass Konsumenten und Mieter dauerhaft zu treuen Fans werden und gerne immer wiederkommen, muss täglich gute Gründe liefern. Dies gelingt, wenn man sich klar auf deren Bedürfnisse konzentriert und ein Center als starke Marke positioniert.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- Manager vor Ort
- Standort kunden- und wettbewerbsorientiert weiterentwickeln (Branchenmix, Services, Gestaltung, etc.)
- Standortmarketing
- Mieter betreuen
- Werbegemeinschaft führen
- Objekt vermarkten
- Markt beobachten und analysieren
- Personaleinsatz im Objekt planen und kontrollieren
- Ansprechpartner für Verbraucher, Behörden, Verwaltungen und Politik
- Öffentlichkeitsarbeit des Centers

Infrastrukturelles und technisches Vorort-Management

Eine funktionierende Infrastruktur und ein stabiles technisches Gebäudemanagement legen den Grundstein für ein positives Ambiente. Sie sorgen dafür, dass sich die Kunden wohlfühlen. Rund um die Handelsimmobilie fällt eine Reihe wichtiger Arbeiten an, ohne die das Einkaufserlebnis stark leiden würde.

Beim Facility Management setzen wir auf unser ergebnisorientiertes FAME-Prinzip, das weggeht von einem rein leistungsorientierten, quantitativen Ansatz. „FAME“ steht für Facility Management-, Ausschreibungs-, Management- und Ergebnissteuerungssystem.

Als Goldstandard sorgt FAME aufgrund klar definierter Qualitätskriterien langfristig für Planbarkeit und Konstanz beim Facility Management. Außerdem überträgt es die Umsetzung der Betreiberverantwortung vom Investor auf den FM-Partner.

Nicht jede Handelsimmobilie benötigt das volle Programm von FAME. Wir entwickeln maßgeschneiderte Lösungen für jede Anforderung.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- maßgeschneidertes, nachhaltiges Bewirtschaftungskonzept
- transparente Ausschreibung mit klar definierten Zielqualitäten und Pönalen
- Steuerung des FM-Dienstleisters
- Brand- und Objektschutz beauftragen und steuern
- Verkehrssicherung gewährleisten
- Weitergabe Betreiberverantwortung
- 360° Facility Management (Reinigen, Instandhalten, Instandsetzen etc.)
- sicherheitsrelevante und gesetzliche Vorgaben für wiederkehrende Prüfungen und Wartungen einhalten und koordinieren

In Summe werden wir Tag für Tag aktiv, um die uns anvertraute Handelsimmobilie dauerhaft optimal zu bespielen. So erreichen wir ausverkaufte Stadien, so werden Konsumenten zu Dauerkarteneinhabern – zur Freude der Mieter und des Eigentümers.

Leasing Management von MEC

Stammplatz Pole Position

**WIR BRINGEN HANDELSIMMOBILIEN
VON NULL AUF HUNDERT**

Die Attraktivität aus Sicht des Zuschauers entsteht durch die erbrachten Höchstleistungen des Teilnehmerfeldes. Ähnlich verhält es sich bei einer Handelsimmobilie: Entscheidend ist ein abwechslungsreicher Mieter-Mix, der sich dicht am Bedarf und den Wünschen des Konsumenten orientiert.

Attraktive Marken bereichern den Standort, ziehen das Publikum an und sorgen als treue Mieter für eine langfristig stabile Rendite.

Einen wesentlichen Teil zur Markenbildung von Handelsstandorten tragen deren Mieter mit ihren Angeboten bei. Zwar hat sich der Markt klar zu einem Mietermarkt verschoben, was Auswirkungen auf Mietniveaus und Vertragslaufzeiten hat. Gleichzeitig eröffnet dies Chancen für einen spannenden Mietermix, der nicht nur die bekannten Publikumsliebhaber verpflichtet, sondern auch neuen Talenten Platz zur Entfaltung gibt.

Gefordert ist daher ein qualifiziertes Vermietungsmanagement. Dessen Aufgabe ist es, eine gesunde Mischung zu erzielen, die für alle Beteiligten von Vorteil ist. Um dies zu erreichen, schicken wir ineinandergreifende Dienstleistungen ins Rennen. Unterstützt wird das Leasing von Spezialisten aus dem Commercial Asset Management, dem Center Management, der Mietvertragsverwaltung und dem Rechtsbereich.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- regional aufgestelltes Team, das vor Ort vermietet, nicht vom Desktop
- Entwicklung und Umsetzung individueller Vermietungskonzepte und -strategien
- Fortentwicklung des Branchen- und Mietermixes
- Erst- und Nachvermietung
- rechtzeitige Planung und Umsetzung der Nachvermietung
- standardisierte Mietverträge für sichere und schnelle Vermietungen
- Bearbeitung auch von nicht honorarfähigen Nachträgen im Rahmen eines ganzheitlichen Vermietungsansatzes

Mit unserem breiten wie tiefen Mieterportfolio besetzen wir in puncto Vermietung stets die Pole Position – auf nationaler wie auf internationaler Ebene. Wir pflegen langjährige persönliche Kontakte zu tatsächlichen und potenziellen Mietern und verfügen, durch die enge Kooperation mit dem Leasing der ECE, über das größte Leasing-Netzwerk Deutschlands. Wir wollen immer den richtigen Mieter in der richtigen Größe auf der richtigen Fläche finden. Daher akquirieren wir Mieter zielgerichtet und effektiv.

Mit den Leistungen im Leasing Management heben wir Handelsimmobilien aufs Siegertreppchen und maximieren die Chancen auf ein erfolgreiches Rennen – immer im Sinne der Renditeziele des Investors.

Development mit MEC

Chancen erkennen Potenziale nutzen

WIR COACHEN HANDELSIMMOBILIEN ZU STARS

Ansprüche und Erwartungshaltungen ändern sich – nicht nur im Sport, wo der Zuschauer mehr und mehr Spektakel erwartet, sondern auch im Handel.

Die Zeiten sind schnelllebig, aktuell geprägt von der Digitalisierung und ihren Folgen. Es setzt sich durch, wer flexibel auf die Bedürfnisse von Verbrauchern und Mietern eingeht und Handelsimmobilien konsequent auf Erfolg coacht.

Bei unserem Management-Team laufen permanent Erkenntnisse aus aktuellen Mandaten zusammen. Diese ergänzen wir mit Informationen aus dem engen Händlernetzwerk, aus Marktbeobachtungen und Trendauswertungen sowie aus regelmäßigen Konsumentenbefragungen. So wissen wir stets, welche Erfolgsfaktoren beizubehalten und wo Veränderungen nötig sind.

Frühzeitig und vorausschauend ermitteln wir im Management-Team Chancen und Potenziale eines Standorts. Dabei holen wir im Bedarfsfall oder auf Kundenwunsch die ergänzende Expertise externer Fachberater mit in unser interdisziplinäres Spezialistenteam. Gemeinsam mit dem Auftraggeber werten wir die gesammelten Analysen aus. Diese Ergebnisse bilden die Grundlage für eine objektspezifische Entwicklungsstrategie, Planung und Ausführung aus einer Hand.

WIR LEISTEN FÜR SIE

- Potenziale analysieren
- Positionierungsstrategie entwickeln
- Vorkonzepte erstellen
- Gestaltung/Design konzipieren
- Studien zur Machbarkeit erstellen
- Bauplanleitverfahren begleiten
- Generalplanungsleistungen erbringen (alle Leistungsphasen der HOAI)
- Projekte steuern
- Projekte leiten, Bauherren vertreten

- Entscheidungsvorlagen nach Kundenwunsch erstellen
- Bestandsmieter während der Baumaßnahme betreuen
- Marketingprogramme von Logo bis Event entwickeln
- Kommunikation steuern

Ob Projektentwicklung oder Refurbishment – zusammen mit unseren Auftraggebern verfolgen wir stets ein gemeinsames Ziel: den nachhaltigen Erfolg der Handelsimmobilie.

Bild im Hintergrund: Kronenberg Center, betreut von MEC seit 2013



Mit Verantwortung in die Medaillenränge

**KUNDENORIENTIERT ZU
NACHHALTIGEM ERFOLG**

Handelsimmobilien gelten für Investoren als spannende Assetklasse, die nachhaltig für Begeisterung sorgt.

Nicht zuletzt das Thema ESG (Environment, Social, Governance) spielt für den Erfolg von Handelsimmobilien eine zunehmend wichtige Rolle. Einerseits, weil die Politik und vor allem die Gesellschaft die Bedeutung von nachhaltigem Handeln erkannt haben und zunehmend einfordern. Andererseits, weil nachhaltiges Handeln ökonomische Vorteile bietet. Zahlreiche Studien belegen das.

Die MEC ist sich seit jeher ihrer sozialen, ökologischen und ethischen Verantwortung bewusst und hat entsprechende Verhaltensweisen schon lange auf dem Matchplan – nach innen in Bezug auf unser Team, nach außen in Bezug auf das Management der uns anvertrauten Immobilien.

Sichtbar wird dies an vielen Stellen, zum Beispiel bei unseren umweltfreundlichen Leistungsangeboten EASY und FAME.

EASY ist ein Leistungsträger, wenn es um die Energieeffizienz einer Immobilie geht: ein DIN-gerechtes, standardisiertes Energie-Audit, das dabei hilft, Energie- und CO₂-Einsparpotenziale in Einkaufszentren und Handelsimmobilien einfach zu entdecken, zu nutzen und Betriebskosten zu senken.

FAME ist ein in vielen von uns gemanagten Standorten täglich gelebter FM-Standard, der unter anderem dafür sorgt, dass Dienstleister vor Ort erkannte Einsparpotenziale umgehend melden. Weniger Energieverbrauch, weniger Wasserverbrauch, weniger Reinigungsmittel – es gibt Vieles, das man im laufenden Betrieb sehen und verbessern kann.

Neben ökologischen Aspekten spielen die Themen „Soziales“ und „Governance“ eine wichtige Rolle für uns – innerhalb ebenso wie außerhalb unserer Organisation. Eine verantwortliche Unternehmensführung bedeutet für uns zum Beispiel, unsere Mitarbeiter ohne Einschränkung fair zu behan-

deln und ihnen Raum für Mitbestimmung zu geben. Entsprechend setzen wir auf hohe Compliance-Standards, die uns im Binnenverhältnis Halt geben und die den hohen Ansprüchen unserer Auftraggeber gerecht werden.

Wir sind der festen Überzeugung: Erfolg bei Handelsimmobilien hängt in höchstem Maße davon ab, dem Dreigestirn aus Investoren, Mietern und Verbrauchern valide Argumente zu liefern: für profitable Investments, für langfristige Engagements und für attraktive Einkaufserlebnisse. Dies erreicht man nicht allein durch eine Orientierung an ESG-Grundsätzen – aber keinesfalls ohne sie.

Daher ist Nachhaltigkeit für uns kein Zukunftsthema, sondern ein Leitbegriff, an dem wir seit geraumer Zeit unser Handeln ausrichten. Dadurch haben wir uns eine hohe Beratungs- und Umsetzungskompetenz antrainiert, die wir bei der Betreuung

von Handelsimmobilien in einer Tiefe berücksichtigen können, die sich individuell an den Wünschen der Kunden orientiert.

Durch effizientes Arbeiten nachhaltige Akzente zu setzen, für den Erfolg unserer Auftraggeber, aber auch für das Wohlbefinden der Gesellschaft, ist unser täglicher Antrieb. Dafür sind die am Management von Handelsimmobilien beteiligten Fachdisziplinen perfekt eingespielt. Darum steht bei der MEC das Miteinander im Vordergrund und deshalb sind wir das Leistungszentrum für nachhaltige Handelsimmobilien.

Im Teamplay mit all unseren Geschäftspartnern wollen wir die uns anvertrauten Objekte immer zu Höchstleistungen bewegen – und sie mit Strategie, Fleiß und Verantwortung in die Medaillenränge bringen.

#TeamMEC



Bild im Hintergrund: ORO Schwabach, betreut von MEC seit 2016

Alle Bilder ORO: Oliver Heint



MEC METRO-ECE
Centermanagement GmbH & Co. KG
Fritz-Vomfelde-Straße 18
40547 Düsseldorf

Tel. +49 (0)211 30153-0
info@mec-cm.com

www.mec-cm.com

