

Zeugnis

Herr Daniel Faßler, geboren am 9. Juni 1986, war vom 1. Februar 2017 bis zum 30. September 2020 als Teamleiter Akquisitions- und Key Account Management in unserem Unternehmen tätig.

Die BGA Invest GmbH ist ein deutschlandweit agierendes Unternehmen in privater Hand, das sich unter anderem auf die Vermittlung von Wohnungsbeständen (Mehrfamilienhäuser, Wohnanlagen, Wohnungspakten) und Gewerbeliegenschaften wie Bürohäuser, Hotels, Logistik- und Handelsimmobilien durch einen transparenten, revisionssicheren Verkaufsprozess deutschlandweit spezialisiert hat.

Als Teamleiter Akquisitions- und Key Account Management berichtete Herr Faßler direkt an den Partner/Leiter Akquisition bzw. die Geschäftsführung. In seiner Funktion war er zentraler Ansprechpartner für die Bereiche Akquisitions- und Key Account Management hinsichtlich aller organisatorischen und aufgabenplanerischen Themen, sowohl im Innen- als auch im Außenverhältnis. Herr Faßler trug die fachliche Verantwortung für ein Team mit vier Mitarbeitern. Herr Faßler führte die regelmäßigen Mitarbeitergespräche und war auch bei Personalentscheidungen, die sein Team betrafen, maßgeblich beteiligt.

Die Erstellung und das Controlling von abteilungsübergreifenden Arbeitsprozessen sowie die Steuerung interner und externer Kommunikationsabläufe zählten ebenso zu seinen Verantwortlichkeiten wie die Erarbeitung von neuen Lösungsansätzen zur Effizienzsteigerung. Herr Faßler erstellte und aktualisierte außenwirksame Dokumentenvorlagen und war für die Einbindung neuer aufgabenunterstützender Werkzeuge, wie z. B. Buchungsplattformen und Researchportale zuständig. Neben den vorgenannten übergreifenden Back Office Aufgaben beinhaltete der Verantwortungsbereich von Herrn Faßler folgende Schwerpunkte:

- Akquisitionsmanagement:
 - Controlling und interne Arbeitsplanung für Aufgaben bezüglich vorliegender Akquiseobjekte
 - Erarbeitung und Erstellung von Portfolioanalysen, Pitch-Präsentationen und Vertriebsseinschätzungen
 - Prüfung von Objektunterlagen
 - Markt- und Objektresearch im laufenden Akquisitionsprozess
 - Anpassung und Abstimmung von Vermarktungsaufträgen mit Eigentümern/Auftraggebern
 - Schriftliche und persönliche Kommunikation mit Eigentümern, Geschäftspartnern und Behörden
- Kooperationsmanagement/Key Account Management:
 - Erstellung und Pflege von Kooperationspartnerlisten inkl. regelmäßiger interner Strategieabstimmungen
 - Controlling von zugeführten sowie verkauften Objekten inkl. Abrechnungsvorbereitung für Tippgeberprovisionen
 - Vorbereitung und Teilnahme an regelmäßigen Reportingterminen bei Kooperationspartnern
 - Kommunikation mit den Hauptansprechpartnern der verschiedenen Kooperationspartner
 - Erarbeitung von Reporting-Standards für Kooperationspartner und Objekt Tippgeber (inkl. Einbindung neuer technischer Lösungen).

Das Akquisitions- und Key-Account Management wurde maßgeblich von Herrn Faßler aufgebaut. So hat er sämtliche Prozesse und Abläufe standardisiert sowie professionalisiert und war maßgeblich am Teamaufbau sowie der Einbindung neuer Mitarbeiter beteiligt. Im Zuge des weiteren Unternehmenswachstums wurden beide Bereiche eigenständige operative Einheiten unter der Gesamtleitung von Herrn Faßler.

Herr Faßler verfügt über sehr umfassende Fachkenntnisse, die er stets sicher und effektiv in der Praxis einsetzte und eigeninitiativ auf dem neuesten Stand hielt. Besonders sein fundiertes Immobilienwissen in fast allen Assetklassen der Immobilienbranche war immer sehr wertvoll für uns. Dadurch konnte Herr Faßler alle vorbereitenden Arbeiten und Maßnahmen zu Schlüsselthemen wie Vertriebsaufträgen und komplexen Kooperationsverträgen – zum Teil in Zusammenarbeit mit Fachanwälten – vorbereiten und mit dem jeweiligen Auftraggeber

vorverhandeln. Auch die von Ihm, zusammen mit den jeweiligen Vertriebs- und Akquisitionsmitarbeitern, erarbeiteten Vertriebseinschätzungen und Pitch-Präsentationen mit Kaufpreiserwartung und Handlungsempfehlungen zeugten stets von großer Fachkenntnis. Ferner möchten wir an dieser Stelle seine hohe IT-Affinität und seinen sehr sicheren Umgang mit der maklerspezifischen Software EstatePro und FlowFact erwähnen.

Mit großem Engagement und außerordentlicher Leistungsbereitschaft führte Herr Faßler die Planung, Steuerung und Umsetzung seiner vielfältigen Aufgaben jederzeit sehr erfolgreich durch. Hierbei setzte er strategisches und konzeptionelles Denken äußerst zielführend ein. Herr Faßler handelte stets mit großer Über- und Weitsicht und erkannte aufgrund seiner sehr guten analytischen Fähigkeiten und seiner hervorragenden Problemlösungskompetenz auch bei schwierigen und wechselnden Fragestellungen sehr schnell das Wesentliche und den entsprechenden Handlungsbedarf. Herr Faßler arbeitete kontinuierlich und sehr erfolgreich an der Verbesserung seines Verantwortungsbereichs. Zu betonen ist auch seine sehr gute Urteilsfähigkeit, seine Entscheidungen waren stets abgewogen. Herr Faßler hat einen großen Beitrag zum Ausbau des Unternehmens geleistet. So gelang es ihm, die Organisation sowie die Abläufe und Prozesse effektiv zu gestalten und an die jeweiligen Unternehmensphasen anzupassen.

Der sehr hohen Belastung und dem Zeitdruck, bedingt durch die Vielzahl von parallellaufenden Aufgaben, war er jederzeit gewachsen. Mit dem Ausbau des Unternehmens gingen viele Situationen einher, in denen Spontaneität, Initiative und zugleich viel Sinn für die Praxis gefragt waren – auch hier überzeugte Herr Faßler stets. In Stresssituationen reagierte er stets besonnen und setzte für sein Team und sich die richtigen Prioritäten.

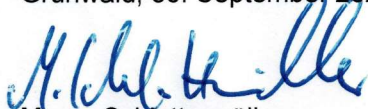
Wir haben Herrn Faßler als einen impulsgebenden und äußerst flexiblen Mitarbeiter kennengelernt, der durch hohe Kundenorientierung beeindruckte. Sein Arbeitsstil war stets geprägt von Zuverlässigkeit, Systematik, Verantwortungs- und Kostenbewusstsein. Er bewies Verhandlungsgeschick und Kontaktstärke und stellte sich dank seiner stets adressatengerechten Kommunikation auf die unterschiedlichsten Ansprechpartner immer sehr gut ein. Herr Faßler formte ein effizientes und harmonisches Team und motivierte seine Mitarbeiter durch seinen kooperativen Führungsstil stets zu sehr guten Leistungen. Dabei gelang es ihm, die Mitarbeiter für die Belange des Unternehmens nachhaltig zu begeistern.

Herr Faßler hat unsere sehr hohen Erwartungen stets und in bester Weise erfüllt.

Mit seiner aufgeschlossenen und positiven Art förderte Herr Faßler immer aktiv den Teamgeist und die gute Zusammenarbeit. Dementsprechend hoch war die Wertschätzung, die ihm allseits zuteilwurde. Aufgrund seiner absoluten Integrität und Vertrauenswürdigkeit konnten wir uns jederzeit und in jeder Hinsicht auf Herrn Faßler verlassen. Sein persönliches Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern war stets vorbildlich.

Herr Faßler verlässt uns mit dem heutigen Tag auf eigenen Wunsch. Wir bedauern seinen Entschluss außerordentlich. Wir danken ihm für seine stets sehr gute Arbeit und sein großes Engagement. Für seine berufliche wie persönliche Zukunft wünschen wir ihm alles Gute und möchten hier ausdrücklich betonen, dass die berufliche Tür der BGA Invest für Herrn Faßler jederzeit offensteht.

Grünwald, 30. September 2020



Marco Schlottermüller
Geschäftsführer



Stefan Sus
Partner / Leiter Kooperations- u.
Vertriebsmanagement