

# IMMO ZEIT



IMMOEBS

November 2015  
24. Jahrgang

Aktion »Neu-Bau«: Innovationsmanagement  
muss künftig für Immobilienunternehmen  
wichtiger werden  
Prof. Dr. Tobias Just

Zukunft gezielt gestalten – Innovation in  
der Immobilienwirtschaft  
Martin Rodeck

Stadt der Zukunft – auf dem Weg  
zur Morgenstadt  
Christina Sager-Klauß

Innovationen – Vom Glücksfall zur  
Notwendigkeit  
Evolution Design



## GRUSSWORT

Liebe Alumni,

das Schwerpunktthema dieser Ausgabe der IMMOZEIT ist INNOVATION. Ein Blick auf die aktuellen Herausforderungen der Immobilienwirtschaft, wie die zunehmende Digitalisierung, Globalisierung und Zuwanderung, machen die Relevanz dieses Themas schnell deutlich.

Herr Professor Dr. Tobias Just stellt in seinem Eingangsbeitrag dar, dass das Thema Innovationsmanagement derzeit noch keine ausreichende Bedeutung in den Firmen unserer Branche hat. Gleichzeitig macht er uns aber Mut, dass sich Innovationsmanagement lernen lässt.

Martin Rodeck verdeutlicht, dass der Trend zur »Smart City« unaufhaltbar ist und die deutsche Immobilienwirtschaft sich dieser Thematik stellen muss – und zwar nicht nur im Rahmen des Bürosegments, sondern auch im Segment Wohnimmobilien.

Aufgrund der Aufgaben und Herausforderungen der »City of the Future« kommt Frau Christina Sager-Klauß zum Ergebnis, dass im Gebäudebestand das wesentliche Potenzial zur Energiewende liegt. Bei dieser Thematik ist die Immobilienbranche gefragt.

Wie wichtig innovatives Design und eine inspirierende Umgebung für den Erfolg heutiger Unternehmen sein kann, zeigen uns die Macher von Evolution Design.

Herr Bernd Heuer fordert eine Verbesserung des Ausbildungsangebotes als Basis für Innovationen.

Wir bedanken uns herzlich bei allen Autoren, die an der Entstehung dieser neuen IMMOZEIT beteiligt waren. Ebenfalls Danke sagen wir unseren Fördermitgliedern und dem Team unserer Geschäftsstelle. Besonderer Dank gilt unseren Arbeitskreisleiterinnen und -leitern, ohne deren beeindruckendes Engagement unser Verein nicht existieren könnte.

Bitte teilen Sie uns Ihre Ideen, Anregungen und Feedback unter immozeit@immoobs.de mit. So haben wir die Chance, auch künftig die richtigen Themen zu treffen.

## EDITORIAL

## Vorwort

»Das Alte auf eine neue Weise tun – das ist Innovation.« Joseph Alois Schumpeter

Für Schumpeter ist ein Innovator ein Unternehmer, der, auf der Suche nach neuen Aktionsfeldern, den Prozess der »schöpferischen Zerstörung« antreibt. In seiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung begründet er diesen Prozess nicht nur mit ökonomischem Eigennutz, dem Erlangen eines »Monopolgewinns«, sondern auch mit psychologischen Motiven, zu denen auch die »Freude am Gestalten« zählt.

Im soziologischen Sinne ist Innovation eine geplante und kontrollierte Veränderung bzw. Neuerung in einem sozialen System durch Anwendung neuer Ideen und Techniken. In der Wirtschaft spricht man von einer Innovation bei Realisierung einer neuartigen, fortschrittlichen Lösung für ein bestimmtes Problem, zum Beispiel der Einführung eines neuen Produktes oder der Anwendung eines neuen Verfahrens.

Auch wenn es sein mag, dass die Indikatoren zur Messung von Innovationskraft – beispielsweise die Zahl der Patentanmeldungen – für andere Industriezweige besser geeignet sind als für die Immobilienbranche, gelten Immobilienunternehmen gleichwohl gemeinhin als wenig innovativ.

Aber gerade der Immobilienbranche kommt bei der Umsetzung von Innovationen eine herausragende Bedeutung zu: Denn sie stellt den Raum und die Infrastruktur zur Verfügung, in dem der Prozess der »schöpferischen Zerstörung«, die Innovation, stattfindet.

Neue Technologien und die Globalisierung führen dazu, dass sich die Arbeits- und Wohnwelten nachhaltig verändern. Auch wenn die im Schumpeter'schen Sinne hierfür ursächliche Innovation – das Internet – nicht in der Immobilienbranche selbst liegt, Immobilienunternehmen müssen auf diese Veränderungen innovativ reagieren. Mit neuen Konzepten, Dienstleistungsangeboten und flexibleren Lösungsansätzen, die den benötigten Raum für Innovationen schaffen.

Die Gebäude und Räume werden aber nicht von heute auf morgen in Gänze geändert. Klar ist aber auch, dass sich die Immobilienbranche, trotz der systemimmanenten Herausforderungen wie bspw. Langlebigkeit des Wirtschaftsgutes Immobilie oder rechtlicher Restriktionen, immer schneller auf neue Markttrends einstellen muss.

Eine weitere, unglaublich große Herausforderung ist in Zukunft zu bewältigen – und sie erfordert nicht nur schnelle, sondern vor allem innovative Lösungsansätze – das Thema Flüchtlinge. Klar ist, dass unserer Branche

bei dieser Thematik erneut eine herausragende Rolle zukommen wird. Wir werden mit neuen Lösungsansätzen aufwarten müssen – Innovationen aus unserem Netzwerk sind gefragt! Innovatoren sind auch diejenigen, die sich einer neuen Herausforderung schnell annehmen.

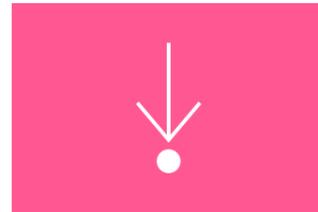
In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre!

Ihr Fred Siebken

**»DAS ALTE AUF EINE NEUE WEISE TUN – DAS IST INNOVATION.«  
JOSEPH ALOIS SCHUMPETER**



# INHALT 2/2015



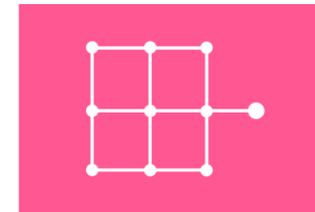
## Schwerpunktthema Innovation

- 8** Aktion »Neu-Bau«: Innovationsmanagement muss künftig für Immobilienunternehmen wichtiger werden  
Prof. Dr. Tobias Just
- 12** Zukunft gezielt gestalten – Innovation in der Immobilienwirtschaft  
Martin Rodeck
- 16** Stadt der Zukunft – auf dem Weg zur Morgenstadt  
Christina Sager-Klauß
- 20** Innovationen – vom Glücksfall zur Notwendigkeit  
Evolution Design



## Lifelong Learning

- 32** Neues vom EBS Real Estate Management Institute  
Interview mit Prof. Dr. Jan Mutl
- 36** Immobilien-Know-How aufs Papier gebracht – Studium an der EBS Business School
- 38** Neues von der IRE|BS Immobilienakademie  
Interview mit Prof. Dr. Tobias Just
- 40** Der Kommentar  
Bernd Heuer



## Netzwerk

- 44** ARCADIS Fördermitglieder-Firmenportrait
- 46** Berliner Volksbank Fördermitglieder-Firmenportrait



## IMMOEBS-Veranstaltungen

- 50** AK Berlin-Brandenburg
- 54** AK Rhein-Main
- 61** AK Österreich
- 62** AK München
- 68** AK Nürnberg
- 69** AK Stuttgart
- 70** AK Rhein-Ruhr
- 78** AK Nord
- 81** AK Luxembourg
- 82** 25. Mitgliederversammlung
- 84** 24. IMMOEBS Immobilienforum
- 86** IMMOEBS Kaminabend 2015
- 87** EXPO REAL 2015
- 88** 19. IMMOEBS-Golftrophy 2015



## Intern

- 92** Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter
- 94** Impressum

# TITELTHEMA INNOVATION

8 Aktion »Neu-Bau«: Innovationsmanagement muss künftig für Immobilienunternehmen wichtiger werden  
Prof. Dr. Tobias Just

12 Zukunft gezielt gestalten – Innovation in der Immobilienwirtschaft  
Martin Rodeck

16 Stadt der Zukunft – auf dem Weg zur Morgenstadt  
Christina Sager-Klauß

20 Innovationen – Vom Glücksfall zur Notwendigkeit  
Evolution Design

# AKTION »NEU-BAU«: INNOVATIONS- MANAGEMENT MUSS KÜNFTIG FÜR IMMO- BILIENUNTERNEHMEN WICHTIGER WERDEN

A: Prof. Dr. Tobias Just

»Die Immobilienwirtschaft ist nicht innovativ.« So wurde Michael Müller, Leiter Real Estate bei Deloitte, und mir vor rund zwei Jahren von einem Manager in der Immobilienwirtschaft entgegengeschmettert, als wir begeistert erzählten, dass wir eine Studienreihe konzipieren, um die Innovationstätigkeit in der Immobilienwirtschaft zu vermessen. Hoppla, dachten wir, das wäre ja tragisch, denn letztlich führen Innovationen zu Produktivitätssteigerungen und so zu Wohlstand und Wohlergehen in einer Gesellschaft, vor allem aber zu Wettbewerbsvorteilen für die innovativen Unternehmen. Nicht innovative Unternehmen spielen im Umkehrschluss also mit der eigenen Existenz. Doch stimmt das markige Eingangszitat überhaupt?

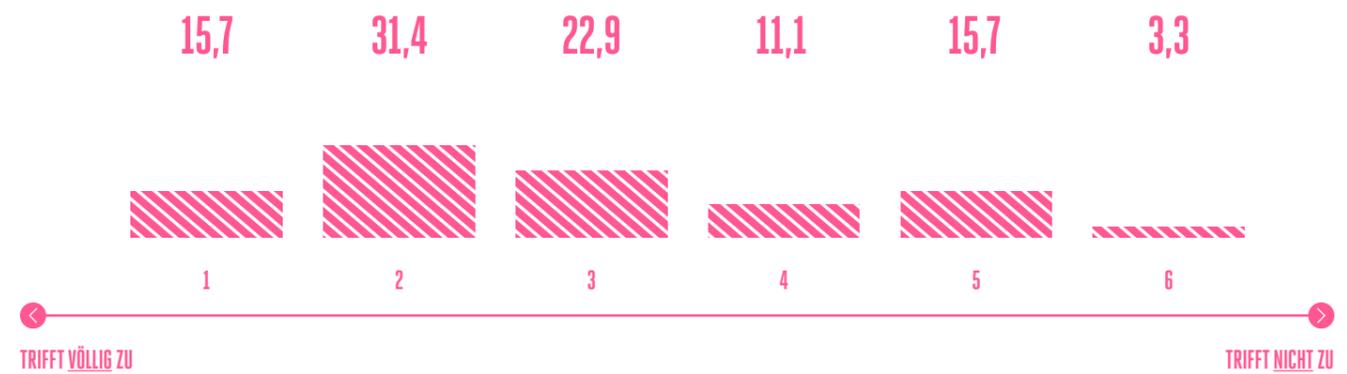
Tatsächlich gibt es Indikatoren, die des Managers Aussage stützen: Es gibt nur wenige Patente, die der Immobilienwirtschaft zugerechnet werden können, Google-Abfragen deuten ebenfalls auf weniger Innovationstätigkeit in der Immobilienbranche als in vielen Industriebranchen hin, auch die Produktivität in der Immobilienwirtschaft nimmt unterdurchschnittlich zu. Dies alles ist kein Beweis für die Eingangsthese, doch verwunderlich sind die Resultate nicht, denn der ökonomische Rahmen für viele Sektoren der Immobilienwirtschaft mindert die Innovationskraft: So sind viele Immobilienmärkte regional abgeschottet. Der Marktzugang wird durch die Notwendigkeit von persönlichen Netzwerken, fehlenden Daten und dem Bedarf an regionaler Expertise für außenstehende Firmen erschwert. Selbst für einen Dresdner Projektentwickler ist es

nicht einfach, in einem Markt wie Nürnberg Fuß zu fassen – geschweige denn für einen Wettbewerber aus Italien. Ist der Marktzutritt erschwert, verhindert fehlender Wettbewerb den Druck, innovativ sein zu müssen.

Dies zeigen auch die Ergebnisse unserer aktuellen Umfrage (Just et al., 2015) unter über 150 Immobilienprofessionals: In mehr als der Hälfte der befragten Unternehmen fehlt ein offizieller Innovationsprozess, einen eigenen Innovationsmanager findet man nur selten und am liebsten werden neue Ideen im stillen Kämmerlein ausgebrütet. Wohlwollend ließe sich das so formulieren, dass viele Unternehmen nicht auf Innovationen angewiesen sind oder dass die fehlenden Prozesse durch die überragende Kraft der innovativen Personen aufgefangen werden. Nüchtern betrachtet heißt es

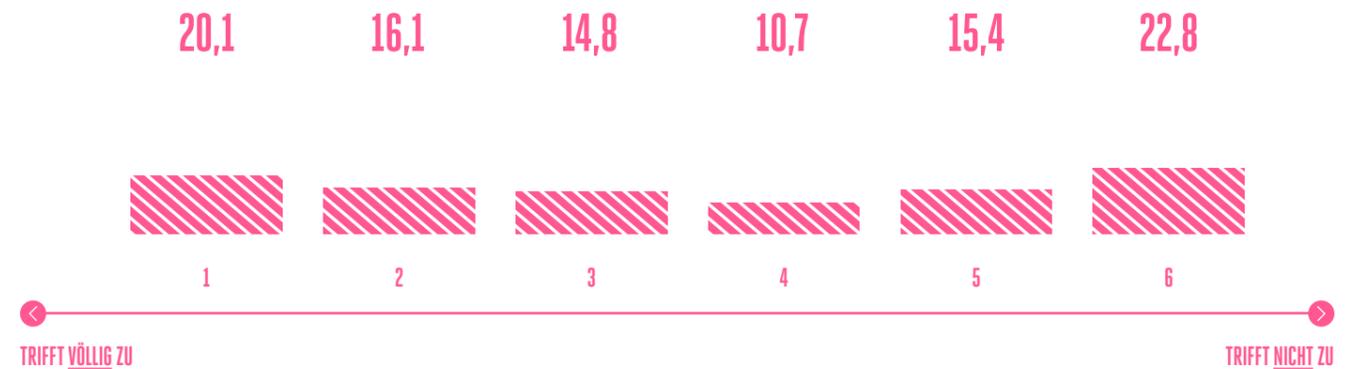
## DIE BEDEUTUNG VON INNOVATIONEN IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST HOCH

IN %



## DAS THEMA INNOVATION IST IN IHREM UNTERNEHMEN IN IRGENDEINER WEISE INSTITUTIONALISIERT

IN %



wohl eher, dass viele Unternehmen das Thema Innovationsmanagement noch nicht hinreichend ernst nehmen.

Immerhin findet ein Umdenken in der Branche statt, und auch dies zeigt unsere Umfrage: Drei von vier der von uns Befragten gehen davon aus, dass die Bedeutung von Innovationen für die Immobilienwirtschaft zunehmen wird. Treiber für diese Entwicklung ist wohl weniger die höhere Einsicht oder intrinsische Motivation, sondern der gefühlte Druck von außen. Trends wie die Alterung in der Gesellschaft, die Notwendigkeit, mit (fossiler) Energie sorgsamer haushalten zu müssen sowie neue Techniken wie das Internet der Dinge oder der 3D-Druck verändern sowohl das Marktumfeld als auch das regulatorische Umfeld der Firmen. Das Nachfrageverhalten sowohl auf den

**»WER DANN NICHT IN DER NEUEN SYSTEMWELT ANGEKOMMEN IST, BLEIBT DAUERHAFT AUSSEN VOR.«**

gewerblichen als auch auf den Wohnungsmärkten verändert sich, neue Wettbewerber treten im Gefolge der technologischen Veränderungen auf den Plan. Dies wird nicht nur unsere Wohn- und Arbeitswelten verändern, sondern auch wie wir Immobilien bewirtschaften, verkaufen, vermieten, finanzieren und sogar erstellen. Das Ausruhen auf dem persönlichen Netzwerk könnte sich dann als Risiko erweisen, denn hier finden Verschiebungen über

gewohnte Branchengrenzen hinweg statt: Solche Systeminnovationen verändern Wertschöpfungsprozesse. Wer dann nicht in der neuen Systemwelt angekommen ist, bleibt dauerhaft außen vor.

Wie erhöhter Wettbewerb das gewohnte Marktumfeld verändert, haben Kim und Mauborgne vor zehn Jahren einprägsam mit ihrer Unterscheidung zwischen roten und blauen Ozeanen illustriert (in Neuauflage, 2015). Dabei steht der blaue Ozean für die offene Weite eines neuen Marktfelds, das (noch) nicht durch zahlreiche Wettbewerber (blut)rot gefärbt wurde. Innovationen versprechen den Weg zurück zu neuen blauen und ertragreichen Ozeanen. Hierbei lohnt es, vier unterschiedliche Arten von Innovationen zu unterscheiden, die sich zwei Kategorien zuordnen lassen: Die

erste Kategorie misst den Innovationsgrad einer Neuerung. Inkrementelle Innovationen sind die kleinen, unscheinbaren Veränderungen, die unseren Alltag prägen. Ihnen stehen die radikalen Innovationen gegenüber, die quasi ein völlig neues Produkt oder einen völlig neuen Prozess beschreiben. Die allermeisten dieser Neuerungen, sowohl die inkrementellen als auch viele radikale Veränderungen, sind dabei insofern erhaltend, dass sich der Markt nicht grundlegend verändert. Hiermit haben wir bereits den einen Eckpunkt der zweiten Kategorie erwähnt. Erhaltende Innovationen werden von den etablierten Firmen erfolgreich zum Wohle ihrer bestehenden Kunden eingesetzt. Doch manchmal entstehen Verwerfungen im Zuge von Innovationen. Das Marktumfeld verändert sich, weil eine Innovation zunächst nicht erkannt oder unterschätzt wird. Solche disruptiven Innovationen können ganz neue Geschäftsfelder, neue blaue Ozeane, eröffnen, eben für Kunden, die zuvor von den etablierten Firmen nicht befragt werden konnten. Etablierte Unternehmen tun sich schwer, weil sie die neuen Kunden und Bedürfnisse gar nicht auf ihrem Radar haben. Das Beispiel der Digitalfotografie ist ein gutes Beispiel für die zerstörerische Kraft disruptiver Innovationen: Die ersten Digitalkameras boten eine viel schlechtere Auflösung als selbst einfache herkömmliche Kameras. Doch nur wenige Jahre später kann jedes Handy hochauflösende Fotos machen und Eastman Kodak wurde regelrecht vom Kamera-Markt gefegt.

## »WIE SIEHT ALSO EIN EFFIZIENTES UND EFFEKTIVES INNOVATIONSMANAGEMENT AUS?«

Disruptiven Innovationen wohnt also erhebliche Sprengkraft inne. Der Wunsch, das disruptive Potenzial von künftigen Neuerungen auszuloten, ist also verständlich. Dies ist jedoch nicht einfach, denn das disruptive Potenzial lässt sich zwar analysieren, ob es jedoch wirklich disruptiv auf den Markt wirkt, kann meist nur im Nachhinein beurteilt werden. Wichtiger ist es daher für Unternehmen, ihre eigenen Innovationspotenziale zu heben, denn letztlich kommen die vielen kleinen, also die inkrementellen und oft erhaltenden Innovationen sehr viel häufiger vor als die wenigen disruptiven. Und genau dies bietet die Chance, inkrementelle Innovationen im eigenen Unternehmen durch stabile Managementprozesse zu fördern. Daher sollte meiner Ansicht nach im Mittelpunkt des Themas »Innovationen in der Immobilienwirtschaft« weniger die Suche nach konkreten Zukunftstechnologien stehen als vielmehr die Suche nach geeigneten Managementstrukturen, um egal welche Technologie in der Zukunft finden und implementieren zu können.

Wie sieht also ein effizientes und effektives Innovationsmanagement aus? Clayton Christensen hat in seinem noch immer lesenswerten Buch »The Innovator's Dilemma« aus dem Jahr 1997 argumentiert, dass es auf drei Dinge ankommt: die richtigen Werte und Ein-

stellungen, die angemessenen Prozesse und schließlich geeignete Ressourcen. Die Ressourcen sind in der Immobilienwirtschaft in der Regel das passende Personal. Natürlich braucht man die richtigen Leute. Doch häufig ändern sich Märkte schneller als Menschen und Teams, und dann sind Flexibilität und Lernfähigkeit die wichtigsten Eigenschaften eines Unternehmens.

Dies erfordert Anpassungsfähigkeit. Haben wir in unseren Köpfen hierfür bereits die Offenheit für Neues, also die richtigen Werte? Hier geht es Christensen nicht nur um Mut, Aufgeschlossenheit und Technikaffinität, sondern auch darum, dass eine Innovation in einem Unternehmen mitunter deswegen nicht weiterverfolgt wird, weil sie (zunächst) keine auskömmliche Marge verspricht oder (zunächst) nur auf einen zu kleinen Nischenmarkt zielt. Auch dann hat das Unternehmen unpassende »Werte« für das innovative Segment. Dann kann es sinnvoll sein, den neuen Nischenmarkt nicht aus dem Kernunternehmen, sondern aus einem Spin-off heraus zu erobern. In diesem Spin-off müssten dann die passenden Werte verankert werden.

Der dritte Punkt betrifft die stabilen Prozesse: Diese müssen eben nicht zwingend durch die Geschäftsführung gestartet werden – wie dies gemäß unserer Umfrage in der Mehrzahl der immobilienwirtschaftlichen Unternehmen der Fall zu sein scheint. Die Prozesse müssen auch nicht zwingend an den Grenzen des eigenen Unternehmens enden. In der Industrie haben sich gerade offene Innovationsprozesse deswegen etabliert, weil neue Gedanken und Erfahrungen von außen in den Prozess einfließen können. Die Öffnung kann zu anderen Branchen, Verbänden oder natürlich Hochschulen erfolgen. Sowohl die Erkenntnisse der Systemtheorie in der Soziologie als auch die Erkenntnisse der Hirnforschung deuten darauf hin, dass es der Kreativität wenig hilft, wenn Menschen immer nur denselben Reizen ausgesetzt sind. Wer also tagein tagaus in seinem Cubicle sitzt, auf seinen Monitor starrt und auf Inspiration wartet, der sollte für ein Kreativ-Brainstorming nicht zwingend in einen Besprechungsraum gehen, um sich mit seinen Cubicle-Nachbarn zu treffen. Überraschungen sind gut, andere Menschen mit anderen beruflichen Hintergründen und Erfahrungen sind wertvoll; andere Umgebungen sind gut, denn sie zwingen unser Gehirn auf neue Wege und – schwupps – zu neuen Gedanken. Durch die Überraschung werden Informationen verbunden, die vorher unverbunden waren und dadurch kann Neues entstehen.

Es wäre freilich falsch zu glauben, es gäbe nur einen richtigen Innovationsprozess: Christensen erläutert an vielen Beispielen, dass jede technische und wettbewerbliche Herausforderung unterschiedliche prozessuale Designs erfordern kann. Ob dann letztlich Menschen oder Prozesse wichtiger sind, so wie es Andrea Ovans in einem neuen Artikel im Harvard Business Review fragt, ist dann eben nicht holzschnittartig zu beantworten.

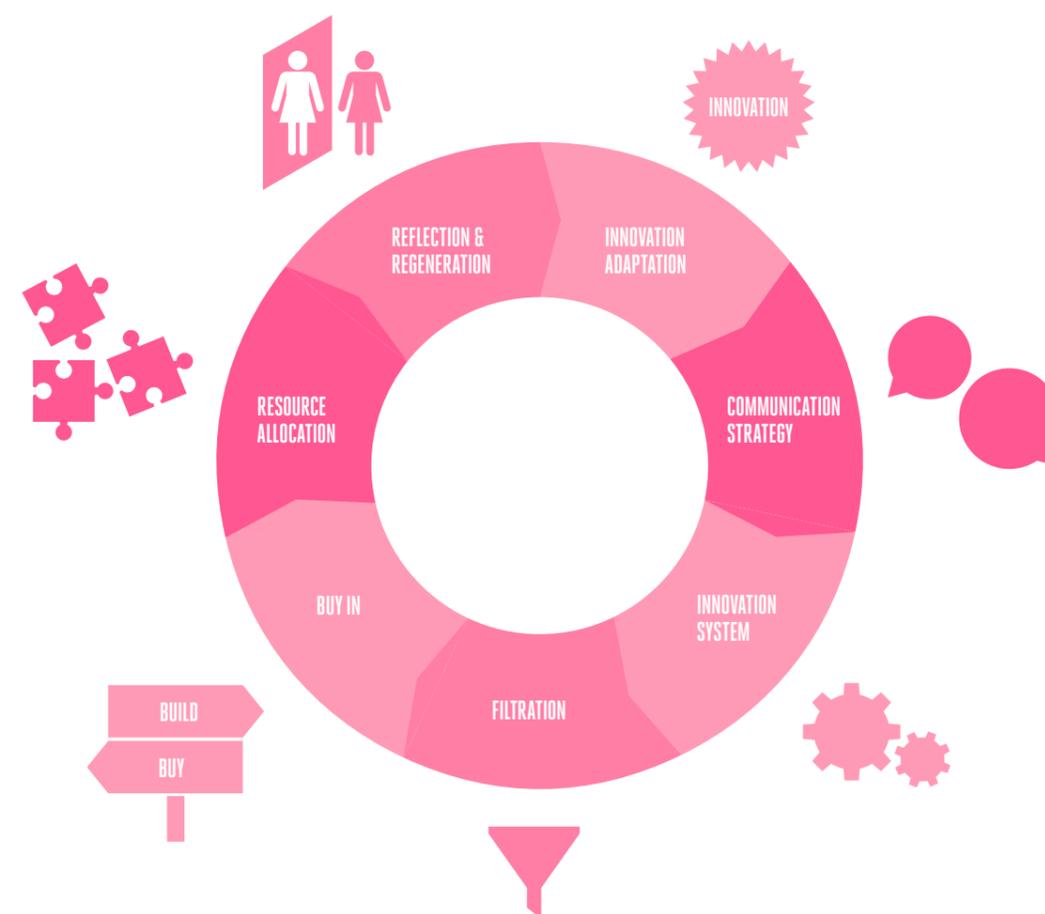
Vor allem aber darf man Prozess nicht mit Automation gleichsetzen. Kreativität entsteht nicht auf Befehl und schon gar nicht im Akkord. Offenheit und hierarchieübergreifende Kooperation helfen, und manchmal hilft gerade in der kreativen Phase auch Kollege Zufall. Im Englischen gibt es hierfür den schönen Begriff »serendipity«, der eben einen glücklichen Zufall beschreibt. Zufälle lassen sich nicht planen, aber wir können unseren Arbeitstag so strukturieren, dass Zufälligkeiten etwas wahrscheinlicher werden. Netzwerken bleibt also für innovative Unternehmen der Immobilienbranche wichtig, allerdings lohnt es, das Netzwerk etwas weiter zu spinnen. So kann der erste Opernbesuch wichtiger sein als die elfte Immobilienagentur. Wohlgermerkt, dies spricht weder zwingend für jeden Opernbesuch noch gegen die zehn bereits besuchten Tagungen.

Ein positiver Nebeneffekt folgt für innovative Immobilienunternehmen: Nur wer Innovationsmanagement als Aufgabe im eigenen Unternehmen angenommen hat, kann auch Gebäude für innovative Firmen bauen, managen und finanzieren, denn die Herausforderungen der Kunden können besser verstanden und adressiert werden. Für die Gesamtwirtschaft folgt daraus, dass eine innovativere Immobilienbranche nicht nur ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit erhöht, sondern zusätzlich die Innovationskraft in anderen Branchen stärkt und damit die gesamtwirtschaftliche Produktivität erhöht.

Bleibt zum Schluss die gute Nachricht, dass sich Innovationsmanagement lernen lässt. Im Rahmen unseres Executive Management Program in International Real Estate, kurz EMPIRE, das an insgesamt neun Tagen in Eitville, Mailand und Paris und zusammen mit unseren Partnerhochschulen, der Bocconi School of Management und der ESSEC Business School, durchgeführt wird, haben das Thema Innovationsmanagement und die Eroberung »Blauer Ozeane« sehr großen Stellenwert. Die Termine für 2016 stehen bereits fest: Kloster Eberbach: 3.–5. März, Mailand: 19.–21. Mai und Paris: 15.–17. September.

## »BLEIBT ZUM SCHLUSS DIE GUTE NACHRICHT, DASS SICH INNOVATIONSMANAGEMENT LERNEN LÄSST.«

## INNOVATIONSSTELLSCHRAUBEN



QUELLE: EIGENE DARSTELLUNG, IN ANLEHNUNG AN D. CHEN ET AL.: 7 PHASE DIFFUSION APPROACH.

Prof. Dr. Tobias Just ist Wissenschaftlicher Leiter der IRE|BS Immobilienakademie und Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg. Zuvor war er Leiter der Branchen- und Immobilienmarktanalyse bei Deutsche Bank Research. Seit 2012 ist Prof. Dr. Tobias Just Mitglied im Management Board des Urban Land Institute Germany sowie im Vorstand der ICG, der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e. V. Von 2013 bis 2015 war er Vizepräsident der gif, Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung. Seit 2015 ist er Präsident der gif, Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung. 2013 wurde Tobias Just von führenden Immobilien-Journalisten zu einem »Kopf der Immobilienwirtschaft« gekürt.



### Zum Weiterlesen

Christensen, C.M. (1997). The innovator's dilemma. Harper Business New York et al.

Johnson, S. (2010). Where good ideas come from. The natural history of innovation. Riverhead Books. New York.

Kim, C., Mauborgne, R. (2015). Blue ocean strategy. Expanded edition. Harvard Business Publishing Corporation, Boston.

Ovans, A. (2015). Is innovation more about people or process? In Harvard Business Review, February 27, 2015. <https://hbr.org/2015/02/is-innovation-more-about-people-or-process>. Zugriff am 6. August 2015.

Just, T., Müller, M., Franz, M., Maurin, M., Wörner, H., (2015). Innovationsmanagement in der Immobilienwirtschaft. Eine empirische Analyse. Gutachten im Auftrag von Deloitte und ZIA. IRE|BS Immobilienakademie. Eitville.

# ZUKUNFT GEZIELT GESTALTEN – INNOVATION IN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

A: Martin Rodeck

**Ohne Innovationen verliert die deutsche Immobilienbranche in einer globalisierten, dynamischen Zeit den Anschluss an eine zukunftsweisende Entwicklung. Dabei sind Neuerungen sowohl im Sektor Büro- als auch im Sektor Wohnimmobilien nicht allein eine Frage nachhaltiger Technologien. Sie betreffen die gesamte Wertschöpfungskette, schließen branchenübergreifende Partnerschaften mit ein und bedeuten letztlich einen tiefgehenden Kultur- und Bewusstseinswandel in der Branche.**

Bereits der österreichischen Ökonom Joseph Alois Schumpeter (1883–1950) erkannte das Wechselspiel von Innovation und Imitation als Triebkraft des wirtschaftlichen Wettbewerbs. In der Immobilienbranche aber herrschte lange Zeit Innovationsstillstand, Wettbewerb fand hauptsächlich über Grundstückslagen und die handwerkliche Qualität in der Ausführung statt. Damit hatte sich einer der größten Wirtschaftszweige in der Imitation häuslich eingerichtet und strafe Schumpeters These von der »Freude am Gestalten«, die aller Wirtschaft innewohnt, Lügen. Seit einigen Jahren aber beginnt diese Blockade zu bröckeln. Insbesondere im

Segment der Büroimmobilien haben Nutzer wie Projektentwickler mittlerweile realisiert, dass technische Innovationen nicht allein als negativer Renditefaktor zu betrachten sind. Dem Aufwand und den Kosten steht nämlich eine Habenseite gegenüber, die zunehmend deutlicher wird. So werden beispielsweise langfristig Kosten gesenkt, wenn hauseigene Systeme die Energie zum Heizen und Kühlen von Gebäuden erzeugen – seien es integrierte Photovoltaik-Module, Blockheizkraftwerke oder thermische Grundwasserspeicher.

**»OHNE INNOVATIONEN VERLIERT DIE DEUTSCHE IMMOBILIENBRANCHE IN EINER GLOBALISIERTEN, DYNAMISCHEN ZEIT DEN ANSCHLUSS AN EINE ZUKUNFTSWEISENDE ENTWICKLUNG.«**

Gleiches gilt für sensorgesteuerte Lüftungsanlagen, von Baubiologen speziell unter Nachhaltigkeitsaspekten zertifizierte Baumaterialien oder Systeme, die mittels Smartphone eine individuelle Steuerung von Beleuchtung und Temperatur in Büros ermöglichen.

Neben den großen Firmen denken gerade junge Startups häufig von Anfang an in innovativen, nachhaltigen Kategorien und haben mit ihrer verstärkten Nachfrage nach solchen Büroflächen auch entsprechende Angebote der Immobilienwirtschaft evoziert. Was bei dieser begrüßenswerten Entwicklung jedoch immer noch von vielen übersehen wird, ist, dass Nachhaltigkeitstechnologien nur einen geringen Teil der Innovationsmöglichkeiten ausmachen.

#### Die digitale Revolution in der Immobilienbranche

In den letzten zwei Jahrzehnten sind Computertechnologien immer wichtiger für unser Wirtschafts- und Privatleben geworden. Inter- und Intranet bieten neue Arten des Informa-



tionstransfers, virtuelle Projekträume werden zunehmend genutzt und Softwarelösungen setzen neue Standards vom Enterprise-Resource-Planning bis zum Projektmanagement. Gerade hier hinkt die Immobilienbranche weiter hinterher. Ein Fehler, wie kürzlich auch Günther Oettinger, EU-Kommissar für Digitale Wirtschaft und Gesellschaft, gegenüber der BID in Brüssel noch mal klarmachte: »Die Digitalisierung wird alle Sektoren und Bereiche revolutionieren. Diese Revolution wird vor der Immobilie nicht Halt machen. So wie Wasser, Strom und Straße muss auch der digitale Anschluss an die Welt allgemein gesichert sein, um im privaten und beruflichen Leben zukunftsfähig zu bleiben.«

Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft bedeutet allerdings weitaus mehr, als an schnelle Internetverbindungen in allen Räumen zu denken. In Zukunft werden Nutzer weitaus höhere Ansprüche an die digitale Infrastruktur von Immobilien stellen, wodurch sich die Anforderungen an Projektentwickler radikal verändern. Dies gilt sowohl für Wohn- als auch in besonderem Maße für Büroimmobilien. Denn gerade in diesem zweitgenannten Sektor haben

**»IN ZUKUNFT WERDEN NUTZER WEITAUS HÖHERE ANSPRÜCHE AN DIE DIGITALE INFRASTRUKTUR VON IMMOBILIEN STELLEN, WODURCH SICH DIE ANFORDERUNGEN AN PROJEKTENTWICKLER RADIKAL VERÄNDERN.«**

die Immobilie und ihre Infrastruktur einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit des in ihr beheimateten Unternehmens. Die technische Ausstattung des Firmensitzes und der Arbeitsumgebung spiegelt das Image und die Philosophie des Unternehmens wider – nach innen und außen. Darüber hinaus hat sie auch auf rein technischer Ebene Einfluss auf die Produktivität und Effizienz eines Unternehmens. Innovativ ausgestattete Immobilien können zudem Kosten reduzieren, Kommunikationswege optimieren

und neue Innovationsprozesse in Gang setzen. Wenn sich Entwickler von Bürogebäuden um höchste technologische Standards bemühen, ist das nicht allein Idealismus oder Technikverliebtheit. Vielmehr ist das der Pfad, den die gesamte Branche beschreiten muss, um den sich verändernden Ansprüchen ihrer Kunden gerecht zu werden. Namhafte Unternehmen betrachten Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und innovative »Workplace Solutions« bei der Wahl ihres Firmensitzes längst nicht mehr als optionale Gadgets, sondern als zunehmend wichtige Voraussetzung für effiziente, zukunftsorientierte Arbeitsprozesse.

#### Brachliegende Innovationsmöglichkeiten

So, wie Nachhaltigkeitstechniken nur einen kleinen Teil der möglichen oder wünschenswerten Gebäudeinnovationen darstellen, so sind auch die Gebäudeinnovationen nur ein Aspekt des grundlegenden Innovationsanspruchs an die Branche. Brachliegende Innovationsmöglichkeiten finden sich entlang der kompletten Wertschöpfungskette. Schon heute ist beispielsweise absehbar, dass

## »INTERNATIONAL IST DIE ENTWICKLUNG HIN ZUR »SMART CITY« NICHT AUFZUHALTEN. DIE DEUTSCHE IMMOBILIENWIRTSCHAFT TÄTE GUT DARAN, EINER SOLCHEN ENTWICKLUNG NICHT HINTERHERZULAUFEN.«

3D-Druckern in naher Zukunft eine große Rolle im Bereich der Bauwirtschaft zufallen wird. Wer die heutigen Möglichkeiten dieser Geräte nur belächelt, der läuft Gefahr, hinterherzulaufen, wenn sie erst ihre volle Nutzungsreife erreicht haben. Ebenso wird es jenen gehen, die im »cradle to cradle«-Prinzip nur ökologisches Engagement erkennen können. Partielle Blindheiten dieser Art finden sich in allen Bereichen, sogar beim Facility-Management, wo der Nutzen vieler bereits vorhandener Innovationen evident ist: Nur langsam verbreiten sich hier etwa Software-Tools für die Nutzung von GPS-Informationen oder QR-Codes. Und auch Prozessinnovationen wie etwa das Building Information Modeling (BIM) setzen sich allenfalls schleppend durch. Dabei demonstriert gerade eine ausgereifte Nutzung des BIM, wie sich mit technischen Innovationen Arbeitsprozesse beschleunigen und vereinfachen lassen und somit einen positiven Einfluss auf die Rendite haben. Prozessinnovationen führen nicht zuletzt zu einer flexibleren Leistungserstellung, die ihrerseits wieder die Grundlage für diverse Produkt- und Serviceinnovationen ist.

### Die Vernachlässigung im Sektor »Wohnimmobilien«

Beim Blick auf viele aktuelle Bauvorhaben scheint es, als ob die Innovationsbestrebungen im Bürosegment im Sektor »Wohnimmobilien« keine Rolle spielen. Nur exklusive, hochpreisige Objekte reflektieren hier zumindest teilweise die zukünftigen Nutzeransprüche im Sinne der fortschreitenden digitalen Revolution. Wenn jedoch nicht mal der aktuelle technologische Standard in Wohnimmobilien einfließt, geschweige denn der Versuch gemacht wird, kommende Entwicklungen zu antizipieren, dann entstehen Wohnbauten, die bereits bei Fertigstellung veraltet sind. Das wird in naher Zukunft nicht nur zu massiven Um- und Ausbauten führen, sondern zunehmend auch zu einem Rückstand in Fragen technologischer Know-hows. Das bereitet den Weg für die großen digitalen Konzerne, wie Google, Apple oder Microsoft, die zunehmend in klassische Branchen vorstoßen und als Wettbewerber jene Lücken füllen, die dort durch mangelnde Innovationsbereitschaft entstanden sind. International ist die Entwicklung hin zur »Smart City« nicht aufzuhalten. Die deutsche Immobilienwirtschaft täte gut daran, einer solchen Entwicklung nicht hinterherzulaufen.

### Branchenübergreifende Zusammenarbeit

Um das nötige Know-how für künftige Stadtentwicklungen gemeinsam und vorausschauend zu erschließen, ist es von großer Bedeutung, dauerhafte kooperative Prozesse zu fördern, nicht nur innerhalb der Branche, sondern branchenübergreifend, etwa in festen Partnerschaften mit technologischen Unternehmen, und vernetzt mit akademischen Forschungseinrichtungen. Durch die Koppelung der verschiedenen Wissensbereiche potenziert sich die Innovationskraft aller. Das gelingt aber nur, wenn die einzelnen Disziplinen und Marktakteure ihr Know-how transparent machen und miteinander teilen. Neben einer intensiven Zusammenarbeit im ZIA sowie mit anderen Industrien spielt der Aufbau von kontinuierlich arbeitenden Wissensnetzwerken eine wichtige Rolle, um neue Erkenntnisse zu gewinnen und durch gezielte Aus- und Weiterbildung an Fachkräfte zu vermitteln. Gerade solche gut ausgebildeten und interdisziplinär vernetzten Fachkräfte sind in der Lage, für alle Phasen im Lebenszyklus von Immobilien konsequent Best-practice-Lösungen zu entwickeln und zur Anwendung zu bringen. Dass sich die Immobilienwirtschaftslehre erst 1990 als akademische Disziplin etablierte, zeigt auf, wie schwer sich die traditionsbewusste Branche tut, Know-how nicht nur zeitverzögert zu antizipieren, sondern auch proaktiv an seiner Vermehrung und Vermittlung zu arbeiten. Ein weiteres Beispiel für die Notwendigkeit, die Immobilienbranche zu mehr interdisziplinärer Vernetzung zu motivieren: Die im vorangegangenen Beitrag beschriebene Studie der International Real Estate Business School (IRE|BS) im Auftrag von Deloitte zeigt, dass in der Immobilienbranche – im Gegensatz etwa zum Baugewerbe – der Innovationsprozess in Asset-Management und Projektentwicklung mehrheitlich intern absolviert wird.

### Gemeinsam den Anforderungen der »Smart City« begegnen

Es wird Zeit, dass sich alle in der Immobilienbranche tätigen Unternehmen als Partner begreifen, die gemeinsam die Nutzeransprüche von morgen ins Visier nehmen. Man könnte sagen, so geschlossen wie sich die Marktteilnehmer über Jahrzehnte als Imitatoren genügten, müssen nun alle gemeinsam Innovatoren werden, um das Fortschrittsrad des Wettbewerbs überhaupt wieder ins Rollen zu bringen. Dies ist das Ziel der Innovation-Task-Force und des Innovation-Lab im ZIA. Der Innovationsgedanke muss aufhören ein akademischer zu sein, muss praktisch werden und von der Branche intern wie extern gelebt werden und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Es geht eben nicht um vereinzelte technische Neuerungen. Wer wirklich Neuland urbar machen will, muss Innovation als fortlaufenden Prozess begreifen: Wir setzen und erreichen Ziele, um neue Ziele zu definieren. Ob »Green Building« oder »Blue Building« – nichts davon kann als Endpunkt gesehen werden, nicht einmal die »Smart City«, auf die die Entwicklung derzeit zielt. Diese ist letztlich nur eine Metapher für unseren Anspruch, morgen besser leben und effektiver arbeiten zu

können als heute. Wer diese »Smart City« aber konkret gestalten und somit die Metapher ein Stück weit realisieren will, der tut gut daran, nicht nur die Bau-, Prozess- und Nutzungsinnovationen der Immobilienbranche im Blick zu behalten, sondern auch stadtplanerische und infrastrukturelle Kategorien mitzudenken.

In der »Smart City« sind Wohn-, Arbeits-, Freizeit- und Versorgungsbereiche besser in den gemeinsamen Lebensraum integriert. Ein bewusster, nachhaltiger Umgang mit Ressourcen gewinnt ebenso an Bedeutung wie technologische Konzepte, die die Optimierung von Informationszugängen gewährleisten und kommende Mobilitätsmodelle vorausschauend integrieren. In letzterem Fall etwa bietet es sich künftig an, die interne Energieerzeugung eines Gebäudes und den Energiebedarf für die E-Mobility der Mitarbeiter oder Bewohner grundsätzlich als wirtschaftlichen Kreislauf zu betrachten. Jede Innovation misst sich letztlich daran, wie weit ihr Wirkungsspektrum über den ursprünglichen Nutzwert hinausreicht und damit den allgemeinen Innovationsgrad der Gesellschaft fördert. Hierin liegt eine nicht zu unterschätzende gesellschaftliche Verantwortung für alle Branchen, aber gleichzeitig offenbaren sich darin immer neue wirtschaftliche Perspektiven – auch für den Immobiliensektor.

Die »Smart City« wird kommen. Wenn die dafür nötigen Innovationen nicht in der deutschen Immobilienbranche entwickelt werden, werden sie aus anderen Ländern kommen. Dieses Szenario muss nicht als Bedrohung betrachtet werden. Vielmehr liegt darin die Chance, Neues wagen zu können. Sich für die Möglichkeiten der Zukunft zu öffnen, bedeutet immer auch, dazuzulernen. Die Immobilienbranche kann und sollte weit mehr sein als ein Verwalter eines jetzt schon gestrigen Status quo. Sie sollte zum technischen und sozialen Innovationsmotor werden – nicht aus Selbstzweck, und auch nicht alleine, um wettbewerbsfähig zu bleiben und schwarze Zahlen zu schreiben. Der wichtigste Grund ist, immer wieder kreative und zeitgemäße Antworten auf die Frage zu finden, wie wir eigentlich leben und arbeiten wollen, denn das ist sie, die »Freude am Gestalten«, von der Wirtschaftswachstum und sozialer Wandel gleichermaßen abhängig sind.

## »EIN BEWUSSTER, NACHHALTIGER UMGANG MIT RESSOURCEN GEWINNT EBENSO AN BEDEUTUNG WIE TECHNOLOGISCHE KONZEPTE, DIE DIE OPTIMIERUNG VON INFORMATIONSZUGÄNGEN GEWÄHRLEISTEN UND KOMMENDE MOBILITÄTSMODELLE VORAUSSCHAUEND INTEGRIEREN.«



### Bilder

#### S. 13

Innovation pur: Das Bürogebäude »The Edge« der OVG Real Estate wurde nach BREEAM mit der höchsten jemals erreichten Punktzahl als weltweit nachhaltigstes Gebäude ausgezeichnet.

Foto: OVG

#### S. 15

HumboldtHafenEins, das erste Projekt der OVG Real Estate in der deutschen Hauptstadt, gilt als »grünstes Bürogebäude Berlins« und erhielt die erste DGNB-Zertifizierung mit Platin.

Foto: OVG

Martin Rodeck absolvierte nach dem Abitur in Berlin zunächst eine betriebswirtschaftliche Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Siemens AG. Danach studierte er an der TU Berlin Bauingenieurwesen und arbeitete parallel bereits branchenbezogen bei SMV Bauprojektmanagement in Berlin sowie bei BüroFour Project Services in London. Nach dem Studienabschluss lernte er bei Siemens Real Estate zunächst als kaufmännischer, dann als technischer Projektleiter die Welt des »Corporate Real Estate Management« kennen. Nach einer Station als Projektleiter bei der IVG wechselte er 2007 zur ECE Projektmanagement, bei der er zuletzt als Geschäftsführer die Projektentwicklungsgeschäfte für Büro-, Logistik- und Hotelimmobilien verantwortete. Seit Herbst 2014 leitet er als Geschäftsführer das Deutschlandgeschäft der OVG Real Estate, einem der führenden europäischen Office-Developer, und ist zudem ehrenamtlicher Innovationsbeauftragter des ZIA. Martin Rodeck lebt mit seiner Frau und seinen zwei Töchtern in Potsdam.



# STADT DER ZUKUNFT – AUF DEM WEG ZUR MORGENSTADT

A: Christina Sager-Klauß

## »ZUKUNFTSVISIONEN ZUR »MORGENSTADT« BEGLEITEN DIE STADTPLANUNG UND ARCHITEKTUR SEIT JAHRHUNDERTEN.«

Immer war der Wunsch nach neuen städtischen Strukturen und räumlichen Systemzusammenhängen von der Hoffnung begleitet, gleichermaßen technologischen Fortschritt und verbesserte Lebens- und Arbeitsbedingungen mit den urbanen Formen und Infrastrukturen zu verwirklichen. Die Geschichte der Stadtplanung bildet auf diese Weise immer auch die jeweiligen Weltanschauungen und Problemlagen der verschiedenen Epochen ab.

Die »Morgenstadt«, die wir heute für unsere Zukunft entwerfen, speist sich aus der Einsicht, dass Städte, Großstädte und Megastädte heute mehr denn je gleichzeitig Problemzonen und Hoffnungsträger für unsere zukünftige globalisierte Welt sind. Vor dem Hintergrund eines globalen Klimawandels versprechen großformatige »Eco-City«-Projekte, neue Technologien zugunsten einer nachhaltigen Energieversorgung und -anwendung und eine zukunftsweisende klimaschonende Mobilität in der Praxis zu erproben. So beeindruckend wie diese in der Regel im Nahen und Fernen Osten geplanten und teilweise auch realisierten Projekte in ihrer Konsequenz sind, so deutlich unterscheiden sie sich in ihren Zielen und Anforderungen

von dem energetischen Stadtumbau, der seit Jahren die Städte und Kommunen in Deutschland und Europa beschäftigt.

Städte und Kommunen spielen bei der Planung und Umsetzung von langfristigen Projekten der Energiewende eine entscheidende Rolle. Der Umbau der Energiesysteme in Richtung einer zuverlässigen und nachhaltigen Energieversorgung kann nur auf lokaler Ebene umgesetzt werden. Neben den Lösungen für die großen Ballungszentren und Großstädte gilt es dabei, in einem europäischen Umfeld vor allem auch Ansätze für die zahlreichen kleinen und mittelgroßen Kommunen zu finden. Selbst in den stark städtisch geprägten Ländern Zentraleuropas leben etwa 40% der Bevölkerung in Städten und Kommunen mit weniger als 100.000 Einwohnern (Eurostat 2012), in Deutschland gibt es etwa 12.000 Städte und Kommunen mit weniger als 100.000 Einwohnern (Bullinger et al. 2011). Sie sind entscheidende Akteure, wenn das Gesamtziel beim Ausbau der erneuerbaren Energien und der Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen erreicht werden soll.

Ebenso wie Großstädte sehen sie sich den Herausforderungen des 21. Jahrhunderts gegenüber. Klimaschutz und die Anpassung an bereits zu beobachtende Klimaveränderungen stellen für viele Akteure und Entscheidungsträger neue Aufgaben dar, die in ihren Kernbereichen städtebaulicher Entwicklungsaufgaben bislang kaum zu berücksichtigen waren. Viele Städte und Kommunen stehen zusätzlich

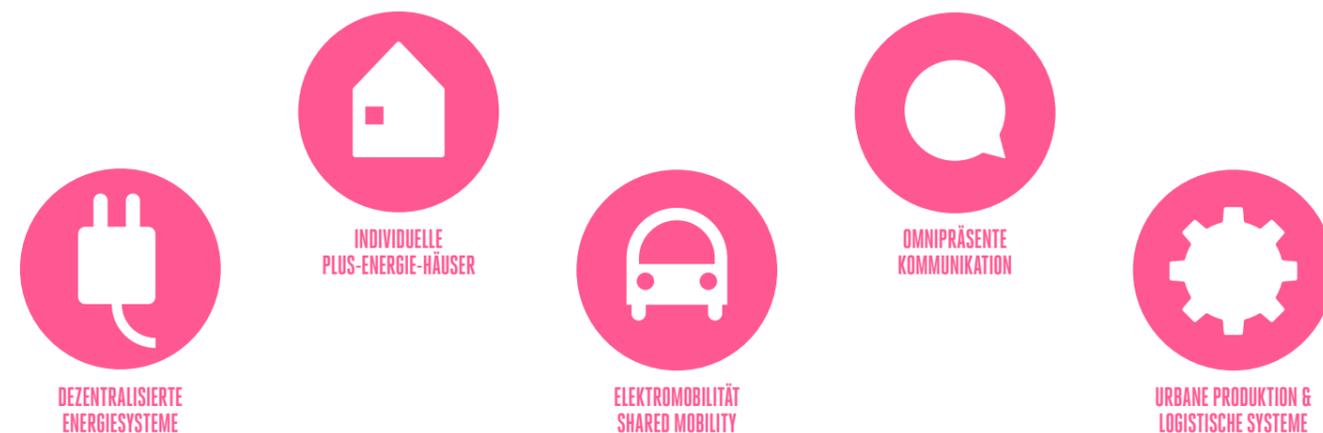
vor akuten Herausforderungen, wie prekären Haushalten, einer hohen kommunalen Verschuldung, Leerständen und Sanierungsstaus bei öffentlichen und privaten Gebäuden sowie den Herausforderungen des demografischen Wandels mit einer teilweise gravierenden Abwanderung und Überalterung der Bevölkerung. Für ein Gelingen der Energiewende vor diesem schwierigen Hintergrund gilt es, geeignete Strategien zu entwickeln und kommunale Entscheidungsträger bei der Umsetzung möglichst profitabler und auf Synergieeffekte ausgerichteter Maßnahmen zu unterstützen. Erste vielversprechende Ansätze konnten in den letzten Jahren in Kommunen unterschiedlicher Größe bereits im Rahmen verschiedener Pilotprojekte umgesetzt werden. Neben den Erfolgen zeigen die Ergebnisse jedoch auch deutlich den Bedarf an Umsetzungskonzepten für den kommunalen Planungsallday.

Da es sich bei den verantwortlichen Entscheidungsträgern in aller Regel nicht um Energiefachleute handelt, ist eine mittel- und langfristige strategische Unterstützung bei innovativen und anspruchsvollen Vorhaben besonders wichtig. Hier kommt der Entwicklung von

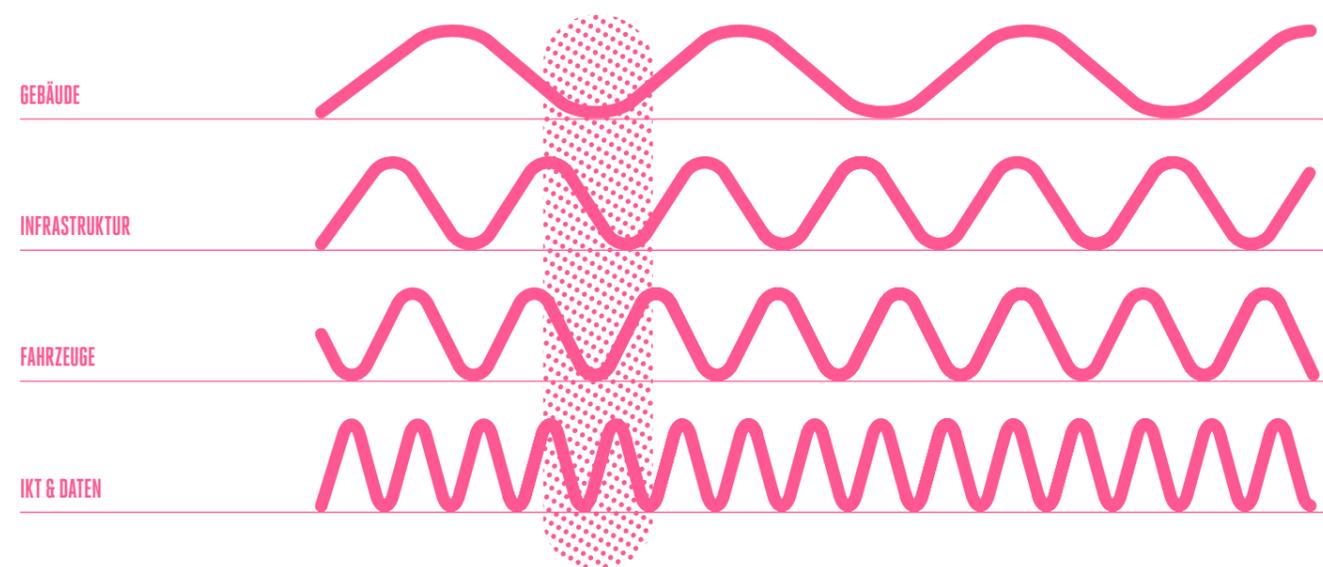
### Grafik

Die verschiedenen Technologiesparten weisen unterschiedliche Innovations- und Veränderungszyklen auf, die in der »Morgenstadt« zusammengeführt werden müssen.

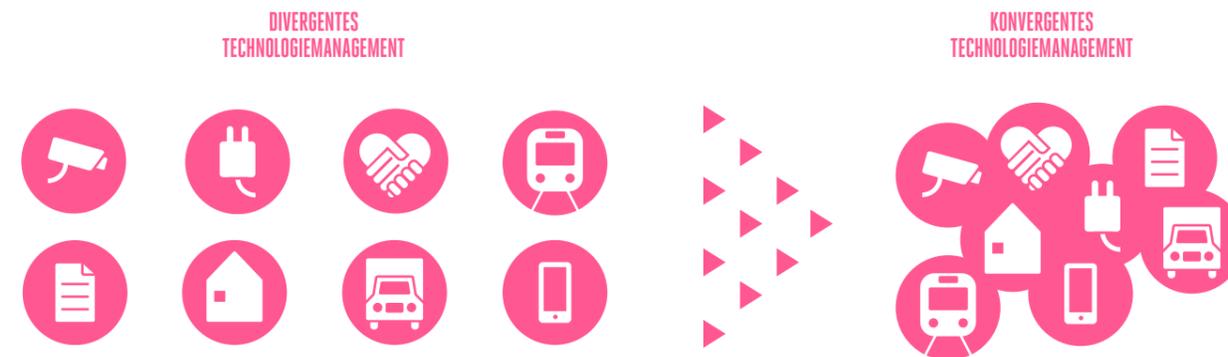
## TECHNOLOGISCHE ÄNDERUNGEN IN VERSCHIEDENEN BRANCHEN



## SYNCHRONISATION VON INNOVATIONSZYKLEN



## ZUSAMMENWACHSEN VON BRANCHEN





Bild

Für Städte bieten sich zukünftig auch Potenziale in neuen Stadt-Land-Verbünden.

geeigneten Planungswerkzeugen, die die verschiedenen neuen Technologien und innovativen Systemansätze in eine Handlungsstrategie überführen können, in Zukunft eine große Bedeutung zu.

Der Fortschritt in den verschiedenen Technologiefeldern schreitet in unterschiedlichen Geschwindigkeiten voran. Während sich im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie in den vergangenen Dekaden grundlegende und umfassende Entwicklungen ereignet haben, ist der Bausektor ein, in Bezug auf seine innovative Umbaurate, verhältnismäßig langlebiger und eher träger Sektor. Dies gilt es zu berücksichtigen, wenn es darum geht, Synergieeffekte und technologische Innovationen in der Energieversorgung von Gebäuden zu erschließen. (Grafik)

Gleichzeitig können sich durch eine gemeinsame Betrachtung verschiedener Sektoren auch neue Entwicklungsfelder auftun, wie beispielsweise in der Weiterentwicklung von Plus-Energie-Häusern, die Gebäude zu Energiekonsumenten und -produzenten machen.

Gegenüber dem Stromsektor ist in den vergangenen Jahren der Beitrag der erneuerbaren Energien für die Wärmebereitstellung nur in geringerem Umfang gewachsen. Auch wird für die kommenden Jahrzehnte nur ein geringeres Wachstum als im Strombereich erwartet (Nitsch et al. 2012). Der Gebäudebestand weist aktuell nur eine relativ geringe Erneuerungsrate von jährlich etwa einem Prozent des Bestandes

## »FÜR EINE ZUKUNFTSWEISENDE UND INNOVATIVE ENERGIEVERSORGUNG AUF STADT- BZW. VOR ALLEM QUARTIERSEBENE MÜSSEN DARUM DIE VERSORGENGSSEITE UND DIE ENERGIE-ABNEHMER STÄRKER ALS INTEGRALE SYSTEME BETRACHTET WERDEN.«

auf, dies ersetzt in etwa die Abbruchquote. Und auch die energetische Sanierungsrate liegt unter einem Prozent pro Jahr. Gleichzeitig hat der Wärmesektor einen erheblichen Anteil von rund einem Drittel am gesamten Energiebedarf (AGEB 2014), so dass hier noch enorme Effizienz- und Verlagerungspotenziale schlummern. Insbesondere bei den privaten Haushalten macht die Wärme den größten Anteil am Gesamtbedarf aus. Der Wärmebedarf der Haushalte ist im Gegensatz zum Prozesswärmebedarf der Industrie auf ein geringes Temperaturniveau beschränkt, da lediglich der Raumwärmebedarf bei einem Temperaturniveau von ca. 21°C und der Trinkwarmwasserbedarf von 45°C gedeckt werden müssen. Zur Deckung bietet sich die Nutzung von Abwärme

und erneuerbaren Energiequellen an, da diese auch, wenn verfügbar, in großen Mengen und häufig auf einem eher niedrigen Temperaturniveau vorhanden sind. Für die Erschließung dieser Quellen ist das Quartier oder der Stadtteil der angemessene Maßstab. Auf diese Weise ließe sich der Anteil der erneuerbaren Energien auch in der Wärmeversorgung deutlich steigern. Die benötigten Technologien sind überwiegend vorhanden, wirken aber häufig singular und sind meist noch zu teuer. Offene Fragen verbleiben darüber hinaus vor allem zu rechtlichen, förderpolitischen Rahmenbedingungen sowie politischen Langfriststrategien insgesamt. Auch fehlende Geschäfts- und Betreibermodelle stellen häufig noch große Hemmnisse dar.

Für eine zukunftsweisende und innovative Energieversorgung auf Stadt- bzw. vor allem Quartiersebene müssen darum die Versorgungsseite und die Energieabnehmer stärker als integrale Systeme betrachtet werden. Städte und Kommunen sind in Bezug auf ihre Potenziale und ihre lokalen Voraussetzungen sehr unterschiedlich aufgestellt. Während ländliche Kommunen häufig über ein ausreichend großes Potenzial an Flächen zur Biomasseproduktion und erneuerbaren Stromerzeugung verfügen, können größere Städte für ihre Strategie nur auf begrenzte Flächenressourcen und geringe biogene Potenziale zurückgreifen.

Um dennoch eine hohe Deckungsrate durch erneuerbare Energien zu erreichen, sind diese Städte auf verbrauchssenkende Maßnahmen

und Kooperationen mit ihrem Umland sowie die besonders effiziente Ausnutzung bestehender Ressourcen wie beispielsweise Abwärmequellen angewiesen.

Für die bessere Ausnutzung der vorhandenen erneuerbaren Wärmepotenziale in Städten und Kommunen empfehlen sich auf den verschiedenen Maßstabsebenen unterschiedliche Lösungen. Während es auf der Ebene der Einzelgebäude noch vor allem um bedarfssenkende Maßnahmen (z. B. Wärmeschutz) in Verbindung mit einer Optimierung der vorhandenen Flächen für PV-Anlagen und thermische Solaranlagen und die optimierte Eigenstromnutzung geht, stehen auf Quartiersebene eine deutlich größere Zahl von technologischen Ansätzen zur Verfügung.

Eine wesentliche Herausforderung der Energiewende stellt der Wandel von einer zentralen zu einer dezentralen elektrischen Energieversorgung auf Basis erneuerbarer Energien dar. Die steigende fluktuierende Einspeisung führt zu einer Belastung der Stromnetze und erfordert ein effizientes Lastmanagement. Hierfür müssen Erzeugungsspitzen gespeichert werden, um sie bei Bedarf wieder abrufen zu können, was über Speicherkraftwerke oder dezentrale Batteriespeicher erfolgen kann. Dies stellt eine noch teure und mit Verlusten verbundene Strategie dar und kommt derzeit nur in geringem Umfang zum Einsatz. Eine kostengünstigere Lösung könnte die Nutzung von Überschussstrom für die Wärmebereitstellung sein, die im engeren Sinne keine Speichertechnologie darstellt, aber dazu beitragen kann, konventionelle fossile Energieträger im Wärmebereich durch erneuerbaren Strom zu ersetzen. Während die meisten elektrischen Anwendungen keine zeitliche Flexibilität aufweisen, sind thermische Prozesse in Gebäuden aufgrund ihrer Trägheit gut geeignet, mit ihren Toleranzen eine Lastverschiebung zu ermöglichen. Eine effiziente Lastverschiebung kann in diesem Fall mittels Wärmepumpen im Demand-Side-Management erfolgen.

Über Wärmenetze kann auf Quartiersebene eine verbesserte Ausnutzung der vorhandenen Wärmepotenziale erreicht werden. Hierzu werden im Nahwärmenetz die Abnehmer entsprechend ihrer Temperaturanforderung gestaffelt versorgt, so dass der Wärmestrom optimal ausgenutzt wird. Auf Quartiersebene ist auf diese Weise auch eine Nachverdichtung eines bestehenden Versorgungsnetzes möglich. Auch lokale Abwärmequellen, z. B. aus Kühl- oder Industrieprozessen, können in ein solches flexibles Nahwärmenetz integriert werden, so dass sich auch bei der Wärmeversorgung eine Verschiebung realisieren lässt.

Engagierte Kommunen setzen häufig ambitionierte energetische Ziele, die bis zu einer Vollversorgung aus erneuerbaren Energien als Zielszenario reichen. Eine hohe Eigenversorgung sollte dabei nicht das Ziel verfolgen, sich von übergeordneten Versorgungssystemen abzukoppeln, sondern mehr Selbstbestimmtheit und Nachhaltigkeit in der Energieversorgung insgesamt zu erreichen. Dies umfasst eine optimale Balance zwischen Eigenversorgung

## »FÜR STÄDTE BIETEN SICH ZUKÜNFTIG AUCH POTENZIALE IN NEUEN STADT-LAND-VERBÜNDEN.«

und Energieaustausch mit Nachbarsystemen in der Region und darüber hinaus. Dabei steht zunächst die Effizienzsteigerung sowohl auf Bedarfs- als auch Erzeugungsseite an erster Stelle. Die Erschließung und Nutzung vorhandener lokaler erneuerbarer Energiepotenziale stellt den zweiten Schritt dar. In weiteren Schritten erfolgt die Einbindung regionaler oder überregionaler Systemverbünde (Bild).

Diese Prioritäten gelten im Wesentlichen für Städte und Kommunen in allen Größenklassen. Die Stadt der Zukunft ist in Deutschland und Europa eine bereits weitgehend gebaute Stadt. Im Gebäudebestand liegt das wesentliche Potenzial für die Umsetzung der Energiewende. Je nach lokalen Randbedingungen kann die Schwerpunktsetzung unterschiedlich aussehen, sie erfordert jedoch, immer neben dem Stromsektor auch den Bereich der Wärmeversorgung stärker in den Blick zu nehmen und optimierte Lösungen für das gesamte Energiesystem zu finden. Insbesondere kleine und ländliche Kommunen haben oft die Möglichkeit, ihren Energiebedarf rechnerisch vollständig lokal zu decken. Für sie stellt sich zukünftig verstärkt die Frage, inwiefern sie über eine Systemoptimierung als Exporteure für eine Stadt-Land-Kooperation auftreten können. Die Nutzung vorhandener, insbesondere thermischer Energiepotenziale ist ein wesentlicher Baustein zur Integration aller Teilsysteme in ein ganzheitliches dezentrales Versorgungssystem. Hier liegen noch erhebliche Potenziale für die »Morgenstadt«. Viele dieser Maßnahmen und neuen Technologien werden sich kaum im Stadtraum abbilden, sondern in »unsichtbaren« Infrastrukturen der Versorgungssysteme und der Informationstechnologien. Sichtbare Zeichen der Energiewende werden in weiter zunehmendem Maße dezentrale Energieanlagen sein. Die stadtplanerische Herausforderung liegt hierbei in der Wahrung der städtebaulichen Verträglichkeit in Bezug auf bestehende Stadtstrukturen und Stadtbilder. Auch hierfür bieten Quartiers- und Stadtteillösungen gute Möglichkeiten einer dezentralen Konzentration und sinnvollen Einbindung verschiedener Technologien und Herstellung größtmöglicher Planungs- und Rechtssicherheit.

Eine Reihe von Werkzeugen existiert bereits, um diese Planungsaufgaben zu unterstützen. Diese reichen von der Simulation von zentralen Energieversorgungssystemen (Nah- und Fernwärme) über detaillierte Einzelgebäudelösungen auf der Bedarfs- und Versorgungsseite bis zu GIS-basierten Systemen, die ganze Städte oder Stadtteile abbilden können. Einfach zu handhabende Tools für Stadtplaner, Wohnungsbaugesellschaften, Bauträger und lokale Entscheidungsträger eignen sich in den frühen Phasen der Planung von Energiekonzepten für Stadtquartiere.

Dipl.-Ing. Christina Sager-Klauss ist Gruppenleiterin der Forschungsgruppe »Gebäude – Quartier – Stadt« am Fraunhofer-Institut für Bauphysik (IBP). Frau Sager-Klauss ist seit 2007 am IBP beschäftigt und arbeitet seit mehr als zehn Jahren in Projekten zur Energieeffizienz und erneuerbaren Energieversorgung auf Gebäude-, Quartiers- und Stadtebene. Sie ist verantwortlich für Projekte im Bereich der thermischen Energieversorgung auf Siedlungsebene und der Integration der thermischen Lastprofile in Lösungen zur »demand-side integration«. Frau Sager-Klauss war für eine Vielzahl internationaler und nationaler Vorhaben zur erneuerbaren Wärme- und Kälteversorgung und Energiewendestrategien für Städte projektverantwortlich tätig. Am IBP hat sie die Projektleitung für das Verbundvorhaben und Industriennetzwerk »Fraunhofer Morgenstadt«. Vor ihrer Tätigkeit am IBP war Frau Sager-Klauss an der Technischen Universität München und bei der Deutschen Energie Agentur (dena) in Berlin als wissenschaftliche Mitarbeiterin beschäftigt.



### Quellen

- AGEB (2014): Energieverbrauch in Deutschland im Jahr 2013. Hg. v. Arbeitsgemeinschaft Energiebilanzen e.V., zuletzt geprüft am 21.10.2011.
- Bullinger, Hans-Jörg; Edenhofer, Ottmar; Höppner, Dörte; Kleiner, Matthias; Maubach, Klaus-Dieter; Requardt, Hermann (2011): Bericht der Promotorengruppe Klima/Energie. Empfehlungen zu den Zukunftsprojekten »Die CO<sub>2</sub>-neutrale, energieeffiziente und klimaangepasste Stadt« und »Intelligenter Umbau der Energieversorgung«. Roadmaps und Handlungsempfehlungen. Hg. v. Promotorengruppe Klima/Energie der Forschungsunion Wirtschaft – Wissenschaft.
- Eurostat (Hg.) (2012): Eurostat regional yearbook 2012. European Union.
- Nitsch, Joachim; Pregger, Thomas; Naegler, Tobias; Heide, Dominik; Luca de Tena, Diego; Trieb, Franz et al. (2012): Langfristszenarien und Strategien für den Ausbau der erneuerbaren Energien in Deutschland bei Berücksichtigung der Entwicklung in Europa und global. Schlussbericht. Hg. v. Naturschutz und Reaktorsicherheit Bundesministerium für Umwelt (BMU – FKZ O3MAP146).

# INNOVATIONEN – VOM GLÜCKSFALL ZUR NOTWENDIGKEIT

## A: Evolution Design

Menschen haben eine naturgegebene Neigung zur Anhäufung von Dingen. Das Prinzip »Jäger und Sammler« gilt dank der evolutionären Veranlagung auch, und insbesondere, in der heutigen rasanten und hochtechnologisierten Welt. Man denke dabei nur an das scheinbar nicht versiegen wollende Interesse an immer neuen Geräten und Maschinen, wie z. B. Computer, Smartphones, Fotoapparate, Autos und Flugzeuge. Oder an das stetige Verlangen nach neuartiger Unterhaltung, sei es in den Bereichen Musik, Film, Kunst, Mode oder Design.

Gerade letzteres entfacht spätestens seit der weltweit erfolgreichen Lancierung von Apples kultähnlichen Produkten starke Leidenschaft und Emotionen. Und übt immer größere Anziehungskraft auf Jung und Alt aus. Galt früher die bewährte Maxime, dass sich die Form nach der Funktion richten soll, so verkörpert heute die Form die Funktion, und diese hat stets neu und innovativ zu sein.

Es überrascht daher nicht, dass im heutigen schwierigen Wirtschaftsklima Innovationen mit überzeugendem Design für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen von größter Bedeutung sind. Sind sie doch maßgebend verantwortlich für den Erfolg und somit für die Überlebensfähigkeit von Unternehmen, und nicht zuletzt auch von gesamten Industrien.

### Das Geheimnis von Innovationen

Dabei besteht das Geheimnis erfolgreicher Innovationen vornehmlich darin, dass sie stets

**»GALT FRÜHER DIE BEWÄHRTE MAXIME, DASS SICH DIE FORM NACH DER FUNKTION RICHTEN SOLL, SO VERKÖRPERT HEUTE DIE FORM DIE FUNKTION, UND DIESE HAT STETS NEU UND INNOVATIV ZU SEIN.«**

auf das Wesentliche reduziert und frei von allem Unwesentlichen sind. Die große Kunst liegt aber nicht nur allein in der Reduzierung auf das Wesentliche, sondern im Verständnis – und vielleicht noch etwas akkurater im intuitiven Gespür, worin das Wesentliche gegründet ist.

Schließlich lassen sich Innovationen nicht einfach so planen, vielmehr entstehen sie durch das Zusammenspiel von mehreren Faktoren und bedürfen cleverer Prozesse, welche sie optimal hervorbringen lassen. Dabei kommen vor allem die folgenden fünf Prinzipien zum Zuge:

1. Reaktivierung von bereits bestehenden Lösungen
2. Restrukturierung von geltenden Strukturen

3. Neugestaltung von Wahrnehmung und Wissen
4. Umstrukturierung von Denkweisen, Annahmen und Grundsätzen
5. Erfassung und Formulierung von zukünftigen Möglichkeiten und Potenzialen

Doch um wahrhaftig innovativ zu sein, braucht es noch einiges mehr. Es braucht vor allem einen kreativen Geist sowie Mut, Tatkraft und Risikofreude. Denn um kreativ zu sein und neue Innovationen hervorzubringen, ist es notwendig, den bisherigen Status quo infrage zu stellen und die bestehenden Regeln – wo sinnvoll, machbar und nutzbringend – gegebenenfalls auch zu umschiffen, um an neue spannende Ufer zu gelangen.

**»DOCH UM WAHRHAFTIG INNOVATIV ZU SEIN, BRAUCHT ES NOCH EINIGES MEHR. ES BRAUCHT VOR ALLEM EINEN KREATIVEN GEIST SOWIE MUT, TATKRAFT UND RISIKOFREUDE.«**



Wer zu sehr an Altbewährtem festhält oder sich von Herausforderungen und Widerständen entmutigen lässt, der kann keine neuen Ideen austüfteln und vorantreiben, und somit auch nichts Außergewöhnliches erschaffen.

### Einzigartige Arbeitsumgebungen zur Stärkung der Business Excellence

Aus diesem Grunde bieten heutzutage erfolgreiche Unternehmen, die das Wechselspiel zwischen Mitarbeitenden und Büroräumen als einen der entscheidenden Schlüsselfaktoren ihrer Business Excellence erkannt haben, inspirierende und kreativfördernde Arbeitsumgebungen an, in denen Innovationen für die Zukunft optimal gedeihen können.

Dabei gewinnt das »Smart Workplace Design« weltweit immer mehr an Bedeutung. Die spektakulären Google Bürowelten in Zürich, Tel Aviv und Dublin sowie das beeindruckende Unilever Office in Schaffhausen und die visionäre Firmenzentrale der TeamBank in Nürnberg sind einige der bekanntesten und innovativsten Beispiele.

### Smart Workplace Design zur Förderung von Innovationen

Doch worum geht es beim »Smart Workplace Design«? Zu Beginn dieses einmaligen Designkonzeptes steht die Frage nach den wesentlichen Zielsetzungen, die das Workplace Kon-

zept aktiv unterstützen respektive ermöglichen sollen. Im Mittelpunkt sämtlicher Überlegungen stehen immer die Mitarbeitenden und neuen Talente von morgen. Schließlich sollen sie ihre Aufgaben motiviert und effizient erledigen können, dabei aber auch inspiriert und kreativ sein sowie Spaß haben und gesund, vital und leistungsfähig bleiben.

Die Schwerpunkte des »Smart Workplace Design« sind demnach je nach Arbeitsabläufen und Themenbereichen immer verschiedentlich gesetzt. Eine Wiederholung eines bekannten Beispiels funktioniert nicht. Ganz im Gegenteil, ein gutes Konzept muss stets individuell auf verschiedenste Komponenten in einem Unternehmen abgestimmt sein und bedarf daher einer präzisen und detaillierten Analyse. Manchmal kann sich auch wider Erwarten herausstellen, dass eine bestehende Unternehmensstruktur für die gewünschte Zielsetzung nicht förderlich ist. Aus diesem Grunde müssen diese vorhandenen Strukturen gleich am Anfang detailliert erfasst und gründlich analysiert werden.

In der Tat ist die sorgfältige Erfassung von Unternehmenskultur und Vision, Leitbild, Werten und Zielen von zentraler Bedeutung. Ein »Smart Workplace Design« muss jedoch entweder auf der gelebten Firmenkultur gegründet sein, sofern diese auch in Zukunft relevant bleiben soll. Oder alternativ auf einer angestrebten Vision basieren, da das »Smart Workplace Design« die einmalige Gelegenheit bietet, alte Strukturen aufzuweichen und eine

**»IM MITTELPUNKT SÄMTLICHER ÜBERLEGUNGEN STEHEN IMMER DIE MITARBEITENDEN UND NEUEN TALENTE VON MORGEN.«**

angepeilte Kulturänderung anzustoßen. Doch welche Strategie schlussendlich auch zum Tragen kommt, in der Planungsphase müssen die Mitarbeitenden stets aktiv miteinbezogen und das Design mit der Unternehmenskultur entsprechend abgestimmt werden.

Des Weiteren muss auch dem Thema »Kommunikation« gebührend Platz eingeräumt werden, da im heutigen Globalisierungszeitalter die Veränderungszyklen immer rapider vorangehen und somit eine schnelle und direkte Kommunikation im internationalen Wettbewerb entscheidend sein kann.

Letzten Endes jedoch geht es vor allem darum, sich auf die wesentlichen Aspekte zu fokussieren und gezielte Maßnahmen dort zu ergreifen, wo sie die Mitarbeitenden auch tatsächlich motivieren und unterstützen. Erfolgreiche Unternehmen setzen daher nicht nur auf herkömmliche Motivation mittels zugewiesener Aufgaben und Kompensation, sondern vor allem auf positive Inspiration und Stimulation sowie großzügige Freiheit bzw. Selbstbestim-



mung in der Arbeitsumgebung. Schließlich ist die Unternehmenskultur, mitsamt Führung und Arbeitsumgebung, der wichtigste Treiber für Innovationen.

#### Pioniervision mit starkem Identitäts- und Brandingkonzept

Ein ausgezeichnetes Beispiel für die Erstellung eines innovativen »Smart Workplace Design« ist die eingangs erwähnte neue Firmenzentrale der TeamBank in Nürnberg mit einer Bürofläche von insgesamt 15.000 m<sup>2</sup>.

Der Wechsel von einem traditionellen Arbeitsumfeld mit geschlossenen Einzel- und Gruppenbüros sowie zugeteilten Arbeitsplätzen zu einem flexiblen, aktivitätsbasierten Arbeitsumfeld ohne festen Arbeitsplatz konnte nur erfolgreich umgesetzt werden, weil die easyCredit-Führung ein gut durchdachtes Change Management und eine starke Kommunikationsstrategie gefördert und unterstützt hat. Denn ein solcher Wechsel benötigt Zeit und Ressourcen und die Mitarbeitenden müssen während der gesamten Wechselphase optimal informiert und begleitet werden. Ohne eine offene, ehrliche, kontinuierliche und verständnisfördernde Kommunikation sowie umfassende Begleitung hätte der Wechsel nicht so positiv und erfolgreich vonstatten gehen können.

Und diese Leistung kann sich sehen lassen! Aufgrund des neuartigen aktivitätsbasierten und bedürfnisorientierten Arbeitsansatzes

**»DENN EIN SOLCHER WECHSEL BENÖTIGT ZEIT UND RESSOURCEN UND DIE MITARBEITENDEN MÜSSEN WÄHREND DER GESAMTEN WECHSELPHASE OPTIMAL INFORMIERT UND BEGLEITET WERDEN.«**

mit starkem Identitäts- und Brandingkonzept wurde nicht nur die Firmenidentität visuell und räumlich optimal zum Ausdruck gebracht, sondern auch der Anspruch von easyCredit, Schrittmacher und Trendsetter der Finanzbranche zu sein, klar aufgezeigt.

#### Einzigartiges Workplace Design mit verschiedensten Arbeitsplatztypologien

Dabei basiert das einmalige Innenausbau-Konzept auf einer Einführung von sogenannten »Homezones«, welche die »Homebases« und »Meet & Create«-Zonen beinhalten. Jede »Homebase« verfügt über eine individuelle Mischung aus verschiedensten Arbeitsplatztypologien, um die täglichen Aufgaben der Mitarbeitenden und deren jeweiligen Bedürfnisse zu unterstützen.

Basierend auf der umfangreichen Analyse zu den unterschiedlichen Arbeitsstilen und Belegungsraten wurde eine Desksharing-Rate von 75 % eingeführt. Resultierend daraus konnte mehr Fläche für die vielseitige »Meet & Create«-Zone gewonnen werden. Dieser Bereich fungiert als wichtiger Treiber für Kreativität und Innovation und besteht aus einer großen Anzahl an informellen und kommunikationsfördernden Treffpunkten, welche den spontanen Ideenaustausch tatkräftig fördern.

Innerhalb der »Homebases« sind den einzelnen Abteilungen keine festen Zonen zugeordnet: Daraus resultiert ein sehr flexibles System, das sich konstant verändern und an Wachstum und Strukturänderungen innerhalb des Unternehmens anpassen kann. Dies wird zusätzlich durch das generische Layout-Konzept verstärkt, in dem es ohne Ausnahme für alle Mitarbeitenden keine geschlossenen Büros mehr gibt.

#### Ausgeklügeltes Interior-Konzept mit lebhaftem City-Flair

Die gebäudeinterne Funktionsorganisation bezieht ihre Inspiration von der Struktur einer Stadt: ein Mitarbeiter-Restaurant und eine Barista Bar mit Marktplatzcharakter, die »Homezone« mit unterschiedlich gestalteten »Homebases«, die individuelle Nachbarschaften für die Mitarbeiter zum Arbeiten schaffen, und der innere Ring des Gebäudes als »Meet & Create«-Zone. All diese öffentlichen Bereiche

sind Teil des Stadtkonzeptes, das an die Idee belebter Straßenszenen und Parks angelehnt ist und eine direkte und einfache Kommunikation zwischen allen Mitarbeitenden ermöglicht.

#### Mit starker Innovationskraft in die Zukunft

Diese prozessorientierte und flexible Arbeitsumgebung, die unzählige Möglichkeiten zur Kommunikation und Kollaboration bietet sowie dazu, kreativ und innovativ zu sein, spiegelt demnach die verschiedenen Arbeitsstile und Bedürfnisse des Unternehmens wider.

Das Ergebnis ist ein Gebäude, in dem easyCredit und ihre über 700 Mitarbeitenden ein inspirierendes Zuhause haben, das ihre einmalige Firmenkultur reflektiert. Und ihnen zudem die Möglichkeit bietet, sich stark mit ihrem neuen Arbeitsplatz und der Firmenzentrale zu identifizieren sowie ihre Werte Fairness, Teamgeist, Transparenz und Kommunikation täglich leben und teilen zu können.

Darüber hinaus unterstützt die neue easyCredit-Firmenzentrale mit ihrem einmaligen aktivitäts- und bedürfnisbasierten Arbeitsumfeld die Entwicklung von weiteren innovativen Dienstleistungen und das fortwährende Erfolgsstreben des Unternehmens, während sie gleichzeitig auch für einen hohen Attraktivitäts- und Zufriedenheitsfaktor bei Mitarbeitenden und Kunden sorgt.

Der Arbeitsplatz und das Workplace-Konzept sind demnach eine relevante Chance, sowohl richtungsweisende Innovationen wie auch die erfolgreiche Etablierung und Stärkung einer Innovationskultur aktiv zu fördern und zu unterstützen – und ebnen so den Weg in eine spannende und innovative Zukunft.

#### Bilder

S. 21  
Street View Day  
Foto: TeamBank AG/easyCredit

S. 22  
Ground Floor Homebase Office for Parents with Children  
Foto: TeamBank AG/easyCredit

S. 23  
First & Second Floor Homebase Work Area Garden Typology  
Foto: TeamBank AG/easyCredit





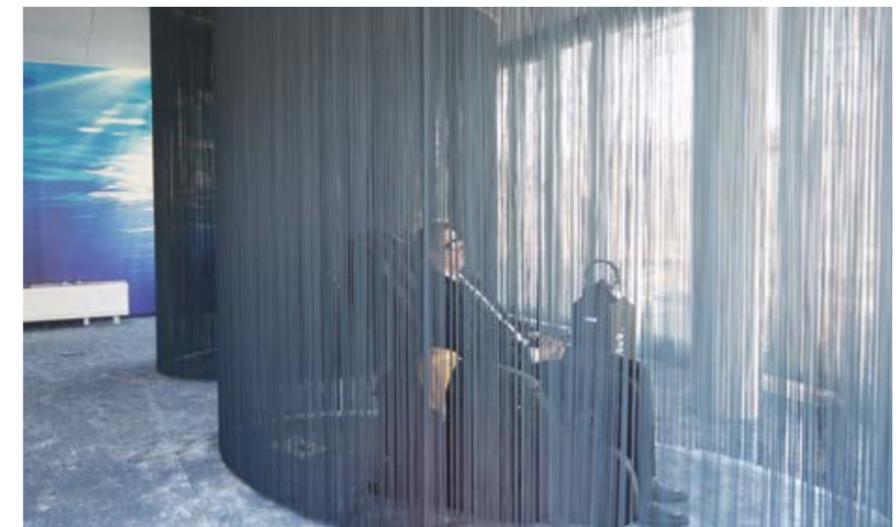
Bilder

S. 24, oben  
 First & Second Floor Homebase Informal Area  
 Diner Typology  
 Foto: TeamBank AG/easyCredit

S. 24, unten  
 Second Floor Meet & Create Informal Area  
 Workshop  
 Foto: TeamBank AG/easyCredit

S. 25, oben  
 Second Floor Meet & Create Informal Area  
 Individual Working  
 Foto: TeamBank AG/easyCredit

S. 25, unten  
 First Floor Meet & Create Informal Area  
 Relax Room  
 Foto: TeamBank AG/easyCredit





Bilder

S. 26  
 Google Zurich Informal Meeting  
 Foto: Peter Würmli

S. 27, oben  
 Google Dublin Google Docks Communication  
 Hub Floor Identity Have Fun  
 Foto: Peter Würmli

S. 27, unten  
 Google Dublin Google Docks Reception  
 Foto: Peter Würmli





**Evolution Design**

Das 2004 gegründete und international erfolgreich tätige Architektur- und Designstudio Evolution Design berät und gestaltet weltweit einzigartige Bürowelten mit hohem Attraktivitäts- und Effizienzfaktor.

Zu den vielen internationalen Unternehmen, die erkannt haben, dass das Wechselspiel zwischen Mitarbeitern und Büroräumen ein entscheidender Schlüsselfaktor ihrer Business Excellence ist, gehören erfolgreiche Firmen wie Google, Unilever, PwC und easyCredit.

Dabei vertrauen sie auf Evolution Design, das mittels eigens entwickelter Erhebungs- und Analysemethodik präzise Grundlagen für die Entwicklung der zukünftigen Mitarbeiterwelten erstellt. Die daraus gezogenen Erkenntnisse bilden den Ausgangspunkt für ihre nutzerorientierten Designkonzepte und Kreationen, und verwandeln Arbeits- und Lebensräume in smarte und innovative Erfahrungswelten der Zukunft. Zugunsten von Unternehmen, ihren Mitarbeitern und Talenten von morgen.



**Bilder**

S. 28, oben  
Google Tel Aviv Microkitchen Beach  
Identity Joy and Optimism  
Foto: Itay Sikolski

S. 28, unten  
Stefan Camenzind, Tanya Rüegg



**Wir verändern Immobilien**

Dürfen wir vorstellen: **DGIM**, Ihr zuverlässiger und kompetenter Property Manager für Ihr Immobilienportfolio.

Unser Beratungs- und Betreuungssystem kann viel für Sie bewegen. Bei uns erhalten Sie nicht nur das Leistungsversprechen, sondern wir werden Sie mit unserer Erfahrung und unserem umfangreichen KNOW-HOW mehr als überzeugen.

Einige unserer Kompetenzen liegen in den folgenden Bereichen:

- Individuelles Property Management
- Kostenoptimierte Systeme
- Kaufmännische und technische Betreuung
- Schnelle Vermietungen bei Leerständen

Entdecken Sie mit uns gemeinsam weitere enorme Potenziale Ihrer Immobilie.



**DGIM Deutsche Gesellschaft für Immobilienmanagement mbH**  
BERLIN | DÜSSELDORF | HAMBURG | HEIDELBERG | MÜNCHEN | WIESBADEN  
www.dgim.net



**westwindkarriere**

Mit unseren Personalberatern segeln Sie immer vorne:



Exklusiv für die Immobilienwirtschaft besetzen wir zuverlässig und diskret die besten Führungs- und Fachkräfte.

Wir sprechen Ihre Sprache und unterstützen Ihre Karriere! Ihre Personalberater mit ebs-Abschluss:



**Michael Harter**  
Immobilienökonom (ebs)



**Monika Trabzadah**  
Immobilienökonom (ebs)  
Certified Center Manager (ebs/GCSC)

T: 030 8847264-44

T: 030 8847264-41

[www.westwind-karriere.de](http://www.westwind-karriere.de)

**Der kompetente Partner für gewerbliche Immobilienkunden.**

Die Berliner Volksbank ist eine der größten Genossenschaftsbanken in Deutschland. Das bewährte und sichere Geschäftsmodell verkörpert auch nach über 160 Jahren Werte, die heute aktueller denn je sind: Fairness, Kompetenz, Sicherheit und Zuverlässigkeit.

Wir bieten höchstes Immobilien-Know-how, individuelle Beratung und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen auch rund um das Thema Erneuerbare Energien für:

- Immobilieninvestoren und gewerbliche Projektentwickler
- Bauträger und Aufteiler
- Institutionelle Investoren
- Wohnungsbaugenossenschaften und -gesellschaften
- Haus- und Fondsverwaltungen



**Jörg Widhalm**  
Bereichsleiter Zentrale Gewerbliche Kunden  
Tel.: 030 3063-1092



**Andreas Schmucker**  
Direktor Immobilienkunden  
Tel.: 030 3063-1093



**Thomas Brand**  
Direktor Immobilienkunden  
Tel.: 030 3063-1094

Wir freuen uns auf Sie.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

E-Mail: [immobilien@berliner-volksbank.de](mailto:immobilien@berliner-volksbank.de)  
Internet: [www.berliner-volksbank.de/professionelle-immobilienkunden](http://www.berliner-volksbank.de/professionelle-immobilienkunden)





# LIFELONG LEARNING

- 32 [Neues vom EBS Real Estate  
Management Institute](#)  
Interview mit Prof. Dr. Jan Mutl
- 36 [Immobilien-Know-How aufs  
Papier gebracht – Studium an  
der EBS Business School](#)
- 38 [Neues von der IRE | BS  
Immobilienakademie](#)  
Interview mit  
Prof. Dr. Tobias Just
- 40 [Der Kommentar](#)  
Bernd Heuer

# NEUES VOM EBS REAL ESTATE MANAGEMENT INSTITUTE

Interview mit Prof. Dr. Jan Mutl  
F: Dr. Caroline Wagner



Jörg Lammersen: Sehr geehrter Herr Professor Doktor Mutl, Sie haben Anfang des Jahres die Leitung des REMI übernommen – im Namen von IMMOEBS beglückwünschen wir Sie hierzu. Sie sind Mathematiker: Wie haben Sie den Weg in die Immobilienwirtschaft gefunden?

Prof. Dr. Jan Mutl: Den Weg in die Immobilienwirtschaft musste ich nicht lange suchen. Meine beiden Elternteile sind Bauingenieure, deshalb hatte ich schon immer einen Bezug zur Immobilienwirtschaft. Als Mathematiker habe ich mich im Themenfeld der räumlichen Ökonometrie, die in der Regional- und Stadtkonomie Anwendung findet, bewegt. Die Forschung auf diesem Gebiet hat mich letztendlich noch näher an die Immobilienwirtschaft geführt.

Was begeistert Sie an der immobilienwirtschaftlichen Forschung und Lehre? Welche Schwerpunkte möchten Sie in Zukunft für das REMI setzen?

Da ist zum einen die thematische Vielfalt, die sich in den verschiedenen Tätigkeitsfeldern der Immobilienwirtschaft und damit auch in ihrer Forschung und Lehre wiederfindet. Zum anderen fasziniert mich die Komplexität. In der Volkswirtschaft werden viele Annahmen getroffen, die einen Sachverhalt vereinfacht darstellen und in abstrakten Modellen wiedergeben. Dieser Abstraktionsgrad ist in der Immobilienwirtschaft oft nicht möglich, weil z. B. der Standort oder die Heterogenität der Immobilien durch viele andere, unterschiedlich

**»INNOVATION IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST EIN BISHER NOCH JUNGES FORSCHUNGSFELD, IN DEM SICH VIELE SPANNENDE UNTERSUCHUNGS- GEGENSTÄNDE BEFINDEN.«**

miteinander verknüpfte Parameter beeinflusst werden.

Durch meinen persönlichen Hintergrund und Werdegang wird zukünftig auch das Thema »Wohn- und Stadtkonomie« mehr Aufmerksamkeit bekommen und eine weitere Säule bilden. Aber auch im Bereich »Innovation und Entrepreneurship« werden wir einen Schwerpunkt setzen, denn als private Hochschule haben wir einen großen Pool an Studierenden mit hohem Potential, die mit ihrem »Entrepreneurial Spirit« die Immobilienwirtschaft verändern können.

Das Schwerpunktthema der aktuellen Ausgabe lautet »Innovation«. »Sovereign«, eine interdisziplinäre Forschungsstelle, die gemeinschaftlich vom REMI und dem INIT (Institute for Transformation in Business and Society) gegründet wurde, hat Ende letzten Jahres ihre Arbeit im Bereich Real Estate Innovation aufgenommen. Was sind Ihre Erkenntnisse?

Wie innovativ ist die Immobilienwirtschaft im Vergleich zu anderen Branchen?

Innovation in der Immobilienwirtschaft ist ein bisher noch junges Forschungsfeld, in dem sich viele spannende Untersuchungsgegenstände befinden. Die Immobilienwirtschaft hat erkannt, dass sich die Zeiten im Vergleich zu früher geändert haben. Veränderung und Ungewissheit gehören in vielen Bereichen des heutigen Lebens zum Alltag. Die Forderung nach Anpassungsfähigkeit, der Wettbewerbsdruck und damit das Interesse an Innovationen sind gestiegen. Viele erfolgreiche Unternehmen aus anderen Industrien haben bereits geeignete Instrumente und Methoden entwickelt oder implementiert, um ihre Zukunftsfähigkeit zu stärken. Innovationspraktiken wie beispielsweise »Crowdsourced Innovation«, die in der Immobilienwirtschaft noch kaum Einzug gehalten haben, finden dort bereits verbreitet Anwendung.

Was sind die Gründe hierfür?

Die Immobilienwirtschaft unterscheidet sich durch ihr spezielles Risikoprofil, hohen Kapitaleinsatz, Materialintensität und langen Lebenszyklus sehr von anderen Industrien, wie z. B. der Automobilindustrie. Noch dazu ist die Immobilienwirtschaft sehr heterogen durch ihre verschiedenen Tätigkeitsfelder, die mit der Immobilie verknüpft sind, aufgestellt. Dies macht die Vergleichbarkeit mit anderen Industrien, aber auch innerhalb der Immo-



bilienwirtschaft, was die Notwendigkeit, Bedeutung und Bedingungen für erfolgreiche Innovationen angeht, schwierig.

Welche Bedingungen müssten in der Immobilienwirtschaft bzw. in Immobilienunternehmen geschaffen werden, um Innovationen zu begünstigen?

Zunächst einmal müssen das Bewusstsein und das Bekennen zu Innovation geschärft werden. In der Immobilienwirtschaft lässt sich zwar ein Grundverständnis erkennen, allerdings scheint es an einem tiefergehenden Kenntnisstand in allen Tätigkeitsfeldern gleichermaßen zu mangeln. Nicht jedes Unternehmen setzt sich, aus verschiedenen Gründen, mit Innovationen auseinander. Hier könnte eine breit angelegte, aktive Diskussion (Austausch) auf Branchenebene ein erster Schritt sein, um Wissen rund um das Thema näher zu bringen. Auf Unternehmensebene stellt die Entwicklung einer Innovationsstrategie, die zur Unternehmensstrategie und -kultur passt, eine wichtige Voraussetzung dar. Das lässt sich ganz gut mit dem Reisen vergleichen:

**»ZUNÄCHST EINMAL MÜSSEN DAS BEWUSSTSEIN UND DIE BEKENNTNIS ZU INNOVATION GESCHÄRFT WERDEN.«**

Entsprechend seiner Vorstellungen, Wünsche und Möglichkeiten macht man sich im Vorfeld einen Plan, wo und wie die Reise verlaufen soll – gleiches gilt für Innovation.

Konnte die Forschungsstelle bereits Innovationspotentiale für die Immobilienwirtschaft identifizieren? In welchen Bereichen liegen diese?

Prinzipiell würde ich sagen, dass im Bereich der physischen Immobilie keine Revolutionen zu erwarten sind. Was sich aber radikal und vor allem auch zügig ändern kann, wird und teilweise schon geändert hat, ist der Nutzer. Er wird vorgeben, wie er die Immobilie nutzen möchte. Dieser Entwicklung muss man Rechnung tragen und mit neuen Nutzungskonzepten und entsprechenden Dienstleistungsmodellen darauf eingehen, wenn man nicht zurückbleiben möchte. Dass dies schneller geht, als einem lieb ist, zeigt das Beispiel Nokia: Einst langjähriger Marktführer ist das Unternehmen von heute auf morgen vom Handy-Markt verschwunden. Aufgrund der Struktur der Immobilienwirtschaft und ihrer Heterogenität sind die Innovationspotenziale in den Unternehmen sehr individuell zu suchen. Allerdings gilt für viele Dienstleister, die Möglichkeiten, die sich durch die Digitalisierung ergeben, auszuloten und auch die Arbeitsprozesse an den Zeitgeist anzupassen. Startups mit erfrischenden Ideen und neuen Technologien schaffen in kürzester Zeit einen neuartigen Marktzugang und vermögen es, große etablierte

**»WAS SICH ABER RADIKAL UND VOR ALLEM AUCH ZÜGIG ÄNDERN KANN, WIRD UND TEILWEISE SCHON GEÄNDERT HAT, IST DER NUTZER.«**

Unternehmen ins Schwitzen oder gar zum Einknicken zu bringen. Das gilt für das Geschäftsmodell von »Uber« und die Taxibranche, kann aber auch jederzeit Teile der Immobilienwirtschaft treffen. Daher sollte man aber nicht nur die direkten Mitbewerber, sondern auch Unternehmen aus anderen Industrien im Auge behalten.

Kann man Innovation lehren? Wie versuchen Sie, Ihren Studierenden das Thema »Innovation« näher zu bringen?

Natürlich kann man das Wissen, was sich hinter dem Begriff Innovation verbirgt (und was nicht), wie Innovationsprozesse aufgebaut sind und wie Innovationsmanagement erfolgreich betrieben wird, lehren und lernen. Hier an der EBS bringen wir die Studierenden bereits im Bachelor mit dem Thema zweistufig in Berührung: Zuerst erhalten sie das notwendige theoretische Hintergrundwissen. Anschließend probieren sie sich anhand einer praktischen Aufgabe aus – getreu dem Motto »learning by



doing«. Bei einigen Studierenden wurde dadurch der Unternehmergeist so weit geweckt, dass bereits mehrere Startups aus den Lehrveranstaltungen heraus gegründet wurden.

An IMMOEBS schätze ich besonders die Professionalität, das vielfältige Angebot und die Menschen, die sich dahinter verbergen und das Ganze möglich machen.

Sehen Sie Innovationspotentiale in der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung?

Wir danken Ihnen sehr herzlich für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg!

Ja, die sehe ich, denn am Ende des Tages muss jedes Produkt auf seinen Nutzer zugeschnitten sein. Durch den sich langsam vollziehenden Generationenwechsel wird der Anteil der »Digital Natives«, die die digitalen Technologien und Medien intuitiv nutzen und rund um die Uhr vernetzt sind, in Aus- und Weiterbildung immer größer. Daran müssen sich unser Angebot und die Art der Wissensvermittlung anpassen, um den Anforderungen und Wünschen des Publikums gerecht zu werden. Dies alles wird aber den klassischen persönlichen, physischen Kontakt nicht ersetzen. In den digitalen Technologien sehe ich viel Potential und gleichzeitig auch die Herausforderung, die realen und virtuellen Kontakte optimal aufeinander abzustimmen und miteinander zu kombinieren.

Welchen Stellenwert messen Sie IMMOEBS bei? Was schätzen Sie an IMMOEBS?

Unsere Absolventen sind unsere wichtigste Stakeholder-Gruppe und unser wichtigstes Asset zugleich. Ohne ein starkes Alumni-Netzwerk hat es eine private Hochschule um einiges schwerer heute zu überleben.

**Prof. Dr. Mutl lehrt und forscht bereits seit 2011 im Bereich Immobilienökonomie an der EBS Business School und gehört dem Direktorium des EBS REMI seitdem an. Er lebt in seiner Wahlheimatstadt Frankfurt, ist verheiratet und Vater von zwei Kindern. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen der empirischen Wirtschaftsforschung, insbesondere mit Immobilienbezug, sowie in theoretischer Ökonometrie, wo er an statistischen Methoden für Raum-, Zeit- und Paneldatenmodelle arbeitet. Diese entwickelte er während seiner beruflichen Stationen u. a. am Institute for Advanced Studies, Wien, sowie an der Goethe-Universität, Frankfurt. Seine Forschungsarbeiten wurden beispielsweise im »The Econometrics Journal« und »Journal of Real Estate Research« veröffentlicht und spiegeln sich in seiner Tätigkeit als Gutachter für das »Journal of Econometrics« und das »International Economic Review« wider. Vor der Verleihung seines Doktorgrades an der University of Maryland College Park, USA im Jahr 2006 erlangte Prof. Dr. Mutl seinen Master in Economics an der Central European University/University of Essex. Zuvor absolvierte er seinen Bachelor in Mathematik an der Masaryk University in seiner tschechischen Heimat mit Auszeichnung.**

Bilder

Prof. Dr. Jan Mutl und Jörg Lammersen (v.l.)



Sie suchen einen Partner mit langjähriger Erfahrung, Kompetenz und Zuverlässigkeit? Wir sorgen erfolgreich für den Ertrag und die Wertsteigerung Ihrer Immobilie.

Mit unserem professionellen, bundesweiten Netzwerk bieten wir eine individuelle und ganzheitliche Betreuung für internationale und nationale Investoren und Eigentümer. Fordern Sie uns!

**ProjektM - Mehr als ein Asset Manager für Immobilien.**

- Asset Management.
- Immobilienprojektentwicklung.
- Investment Advisory.
- Transaktionsmanagement.



[www.projektm.com](http://www.projektm.com)



ProjektM Real Estate GmbH, Grüneburgweg 2,  
60322 Frankfurt am Main. Tel: +49(69) 970505-870.  
info@projektm.com

# IMMOBILIEN IM FOKUS

CORPORATE M&A FINANCE				IMMOBILIEN- RECHT	
		ÖFFENTLICHES UND PRIVATES BAURECHT			
STEUERRECHT		ÖFFENTLICHES WIRTSCHAFTS- RECHT		NOTARIAT	

## SAMMLERUSINGER

Rechtsanwälte Steuerberater  
Partnerschaft mbB

Hardenbergstr. 28a  
10623 Berlin

Tel +49 30 263 95 09-0  
Fax +49 30 263 95 09-600

info@sammlerusinger.com  
www.sammlerusinger.com

# IMMOBILIEN-KNOW-HOW AUFS PAPIER GEBRACHT – STUDIUM AN DER EBS BUSINESS SCHOOL

A: Prof. Dr. Jan Mutl



Die Immobilienwirtschaft ist bekanntermaßen sehr facettenreich und bietet daher verschiedenste Einstiegs- und Spezialisierungsmöglichkeiten. Bereits im Bachelorstudium der EBS Business School können erste Grundlagen im Bereich Real Estate geschaffen werden, um Absolventen auf einen guten Start in die Arbeitswelt vorzubereiten.

Auch bei Quereinsteigern muss der Wechsel in die Immobilienbranche keinesfalls mit einem »Sprung ins kalte Wasser« erfolgen. Das EBS Executive Education Programm bietet Interessenten vielfältige Optionen, sich ein individualisiertes Masterstudium in Teilzeit zusammenzustellen. Berufstätige können sich zusätzliche immobilienwirtschaftliche Expertise aneignen, um im dynamischen Markt von heute den entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen zu besitzen.

Die Zahlen belegen es: Insbesondere der Master in Real Estate ist sehr attraktiv. Allein im akademischen Jahr 2014/2015 zählt die EBS Business School insgesamt 50 Abschlussarbeiten im Bereich Real Estate und verzeichnet damit eine absolute Rekordzahl. Ebenso rekordverdächtig ist die Zahl von 26 Immatrikulationen im Vollzeitmaster in Real Estate welcher auch in internationalen Rankings hervorragend bewertet wird. EBS-Absolventen genießen allgemein ein hohes Ansehen bei Arbeitgebern. Ihnen werden im Anschluss an ihr Studium zahlreiche Karrieremöglichkeiten geboten.

»Ich bin immer wieder begeistert sowohl von der fachlichen als auch von der persönlichen Entwicklung unserer Studierenden«, so Prof. Dr. Jan Mutl, Leiter des Real Estate Management Institutes der EBS. »Das hohe Niveau der Studierenden zeigt sich auch deutlich in der Qualität der eingereichten Arbeiten.«

Um Ihnen einen Einblick in unser Themenspektrum zu geben, stellen wir Ihnen hier eine Auswahl der interessantesten Abschlussarbeiten vor, die im akademischen Jahr 2014/2015 am Real Estate Management Institute der EBS Business School entstanden sind.

**Verena Feigl**  
»Leading Indicators for Real Estate Markets – Evidence from the German Market«

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Identifizierung von ökonomischen Frühwarnsignalen für den deutschen Immobilienmarkt. Als theoretische Grundlage dient der zyklische Charakter von Kapitalwerten bei der Ermittlung von Wendepunkten in der historischen Entwicklung von Immobilienpreisen. Anhand eines Datensatzes deutscher Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien wurden anschließend Phasen steigender und sinkender Preise identifiziert. Darauf aufbauend wurden in einer empirischen Analyse potentiell vorausschauende Wirtschaftskennzahlen auf die Eignung als Frühwarnindikatoren für den Immobilienmarkt geprüft. Die so entwickelten Modelle wurden im Rahmen der vorliegenden Arbeit auf die Vorhersagekraft steigender bzw. sinkender Preise erfolgreich getestet und verglichen. Als Ergebnis wird ein Modell zur Vorhersage sinkender Einzelhandelsimmobilienpreise dargestellt.

**Niclas Nink**  
»Concept of an Extensive Market Research Tool for a Real Estate Financier as Basis of a Transparent Credit Decision«

Ziel der Arbeit von Herrn Nink ist die Kombination aus praktischem Wissen und den in der Fachliteratur gelehrteten Bewertungsansätzen der Markt- und Standortanalyse von Immobilien. Durch die Entwicklung eines Bewertungs-

tools wurden die in der Theorie geforderten Parameter in für die Praxis greifbare Kennzahlen umgewandelt und auf ein Objekt in B-Lage angewendet. Hierfür wurden die etablierten Markt- und Standortanalysen in der Thesis abgebildet und erklärt. Das Resultat ist eine Kombination aus den theoretischen Ansätzen bestehender Fachliteratur und der Praxis der Beratung.

**Wilm Schneider**  
»Zukunft des Immobilien Bankings in Deutschland: regulatorische Einflüsse und Wettbewerb«

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung in Deutschland hat bewegte Zeiten hinter sich und befindet sich aktuell im Umfeld einer geänderten Regulierung. Demzufolge und auch durch einen inzwischen wieder intensiven Wettbewerb ist die Branche momentan in einer sehr spannenden Phase. Da die Fremdkapitalfinanzierung von Immobilieninvestitionen durch Banken in Deutschland besonders wichtig ist, hat der Immobilienbankensektor für die deutsche Immobilienwirtschaft und somit auch seine Untersuchung an der Schnittstelle von immobilien- und finanzwirtschaftlicher Forschung eine besondere Bedeutung. Die Arbeit befasst sich mit der gewerblichen Immobilienfinanzierung im Hinblick auf das regulatorische Umfeld sowie den Wettbewerb in Deutschland und untersucht verschiedene Einflüsse mittels Experteninterviews. Ziel war es, zu untersuchen, wie die Aktiv- und die Passivseite einer Immobilienbank künftig aufgestellt sein sollten, um langfristig zu bestehen.



**Nicolas Seyler**  
»Sustainability in the German Real Estate Industry – How Supply Meets Demand«

Immer mehr Unternehmen sind sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst und unterstreichen dies durch nachhaltige Investments wie zum Beispiel in besonders energetisch effiziente Immobilien. Im deutschen Wohnsektor hingegen scheint ein solcher Konformitätsdruck nicht vorhanden zu sein. Aufgrund dessen befasste sich Herr Seyler in seiner Masterthese mit dem Thema »Nachhaltigkeit im deutschen Wohnsektor« und analysierte mögliche Treiber für nachhaltige Immobilienprodukte und Dienstleistungen. Seine hierzu durchgeführte Studie stellte heraus, dass Kenntnis allein nicht die Wahrscheinlichkeit der Nutzung erhöht. Als maßgeblicher Treiber gilt bis auf weiteres, dass sich nachhaltige Investments finanziell für die Nutzer auszahlen müssen.

**Marco Stichel**  
»Zukunft des Immobilien Bankings in Deutschland: regulatorische Einflüsse und internationaler Wettbewerb«

Das Immobilien Banking hat in den vergangenen Jahren einen grundlegenden Wandel erlebt. In früheren Zeiten oft als langweilig erachtet, ist Immobilien Banking heute nach der Finanzkrise und unter den regulatorischen Bedingungen der »neuen Normalität« eine der anspruchsvollsten Disziplinen überhaupt, wenn es zukunftsfähig, nachhaltig und profitabel betrieben werden soll. Die sich daraus ergebende Frage ist nun, wie Banken mit diesem geänderten Umfeld am besten umgehen, um weiterhin ihre Existenz zu sichern.

Die Abschlussarbeit zum Thema »Zukunft des Immobilien Bankings in Deutschland: regula-

torische Einflüsse und internationaler Wettbewerb« befasst sich daher mit der Beantwortung der Forschungsfrage, welche Herausforderungen dem Immobilien Banking der Zukunft in Deutschland vor dem Hintergrund gestiegener regulatorischer Anforderungen und zunehmender Wettbewerbsintensität bevorstehen und welche denkbaren Lösungsansätze dem entgegenwirken können.

In der Arbeit wird aufgezeigt, dass die deutsche Kreditwirtschaft durch strengere regulatorische Kapital- und Liquiditätsanforderungen, durch die europäische Bankenaufsicht und durch höheren internationalen Wettbewerb in Zukunft bedeutend beeinflusst wird, so dass das Immobilien Banking in Deutschland auch weiterhin einen grundlegenden Wandel erleben wird. Zukünftig werden Veränderungsbereitschaft und Umsetzungsstärke der Banken eine entscheidende Rolle einnehmen, da sich das klassische Bankgeschäft stark wandeln wird.

**Friedrich Weil**  
»Open End Mutual Real Estate Funds versus Industry Specific Real Estate Investment Trusts – Which Vehicle Showed Less Volatility During the Financial Crisis in the US?«

Die Masterarbeit von Herrn Weil beschäftigt sich mit der Preisentwicklung der Anteile an 88 REITs und 131 offenen Immobilienfonds in den USA zwischen 2005 und 2014. Die Unterschiede der Preisentwicklung werden ergründet anhand der Analyse des Einflusses von zehn einflussreichen makroökonomischen Faktoren und anhand des direkten Vergleichs der beiden Vehikeltypen zueinander. Das Ergebnis der Untersuchung von ca. 30.000 über zehn Jahre verteilten Datenpunkten zeigt, dass die Anteilspreise der beiden Vehikeltypen in den USA sehr vergleichbare Entwicklungen

mit ähnlich starker Volatilität im Vergleich zur gesamtwirtschaftlichen Dynamik durchlaufen haben. Dies lässt zum einen darauf schließen, dass offene Immobilienfonds in den USA zu großen Teilen in REITs investiert sind, und zum anderen, dass die universal unterstellte Rolle von Immobilieninvestments als Stabilisatoren in Multi-Asset-Investmentportfolios in diesem Fall nicht gestimmt hat.

**Andreas Weiske**  
»Golf Courses as an Investment Alternative«

In seiner Masterarbeit hat sich Herr Weiske mit dem weitestgehend unerforschten Thema »Golfanlagen als alternatives Investment« beschäftigt und die Fragestellung, ob deutsche Golfanlagen eine Investmentmöglichkeit für professionelle Investoren darstellen, untersucht. Dabei wurde ein Wertgenerierungskonzept für Investoren und Betreiber entwickelt, mit dem es möglich ist, das durch umfangreiche Marktanalysen aufgedeckte Ertragspotential des deutschen Golfanlagenmarktes zu nutzen. Abschließend wurde für die Praxis ein auf Excel basierendes Golfanlagen-Investment-Tool generiert, das eine schnelle Ertrags- und Risikoprüfung von Einzel- und Portfolioinvestments ermöglicht.

**EBS REMI.**  
Real Estate Management Institute

**EBS Business School**

**Real Estate Management Institute**  
Gustav-Stresemann-Ring 3  
65189 Wiesbaden  
www.ebs-remi.de

# NEUES VON DER IRE|BS IMMOBILIENAKADEMIE

Interview mit Prof. Dr. Tobias Just  
F: Dr. Caroline Wagner



## Kontaktstudium Immobilienökonomie ab Januar 2016 auch in Frankfurt/Main

Jörg Lammersen: Herr Just, die IRE|BS bietet das Kontaktstudium Immobilienökonomie ab nächstem Jahr auch direkt in der Bankenmetropole Frankfurt an. Warum gibt es einen zweiten Studienstart zusätzlich zum Start im Kloster Eberbach?

Prof. Dr. Tobias Just: Über 3.500 Studierende haben diesen »Klassiker« der Immobilienweiterbildung in den letzten 25 Jahren bei uns absolviert. Dieser Erfolg war nur möglich, weil wir gemeinsam mit unserem Fachbeirat und dank des konstruktiven Feedbacks unserer Studierenden kontinuierlich unseren Studiengang weiterentwickelt haben. In den letzten Jahren wurde häufiger der Wunsch nach kürzeren Wegen zum Ausbildungsort geäußert. Deshalb bieten wir mit Studienstart am 18. Januar 2016 einen zusätzlichen Jahrgang direkt in der Frankfurter Innenstadt an.

### Wo finden die Vorlesungen statt?

Exzellente Erreichbarkeit – auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln – war uns bei der Wahl des Studienorts wichtig. Die Veranstaltungen finden deshalb in dem modernen DVFA Center statt, das direkt im Frankfurter Bankenviertel (Mainzer Landstraße 37–39) liegt. Dass wir gemeinsam mit der DVFA seit Jahren erfolgreich einen Studiengang zum Certified Real Estate Analyst (CREA®) anbieten, war ein zusätzlicher Pluspunkt.

### Aber viele Teilnehmer schätzen doch gerade die Ruhe im Kloster Eberbach.

Richtig. Das Kloster ist eine einmalige Location, vielleicht der schönste »Campus« in

Deutschland. Diese besondere Studienatmosphäre im Kloster Eberbach möchten wir unbedingt auch in Zukunft anbieten, daher startet ein weiterer Studienjahrgang des Kontaktstudiums Immobilienökonomie am 4. Juli 2016 wie gewohnt im Rheingau.

### Wird sich auch konzeptionell oder inhaltlich etwas am Kontaktstudium ändern?

Wer seine Studierenden optimal auf morgen vorbereiten möchte, darf weder bei den Inhalten noch bei den Methoden im Gestern verharren. Dies hatte Karl-Werner Schulte beherzigt, und dieses Credo verfolgen wir auch weiterhin. Zuletzt haben wir beispielsweise unser Klausurprogramm auf den Prüfstand gestellt, aktuell experimentieren wir erfolgreich mit den Möglichkeiten der Neuen Medien. Wir sprechen von Blended Learning: Welche Ausbildungsteile müssen interaktiv durch erfahrene Dozenten in Gruppen unterrichtet werden und für welche Ausbildungsteile bietet beispielsweise ein maßgeschneidertes Online-Programm mehr Vorteile als der Klassenzimmerunterricht? Mit allen guten Weiterbildungsmaßnahmen wird man immer eine Mischung aus Wissensvermittlung, Netzwerken und Begeisterung für Neues anstreben. An diesem Dreiklang werden wir wohl nie rütteln.

**»WER SEINE STUDIERENDEN OPTIMAL AUF MORGEN VORBEREITEN MÖCHTE, DARF WEDER BEI DEN INHALTEN, NOCH BEI DEN METHODEN IM GESTERN VERHARREN.«**



**»NACH ÜBER ZWÖLF JAHREN IN VERANTWORTLICHER POSITION IN DER IRE|BS IMMOBILIENAKADEMIE HAT SICH FÜR MICH DIE CHANCE ERGEBEN, MICH EINER NEUEN AUFGABE ZU STELLEN.«**

## Markus Amon verlässt die IRE|BS Immobilienakademie

Markus Amon wird die IRE|BS Immobilienakademie zum Jahresende verlassen. Er hat sich entschieden, seinen Vertrag als Geschäftsführer und Studienleiter nicht zu verlängern, sondern sich einer neuen Aufgabe zu stellen. Er scheidet im freundschaftlichen Einvernehmen mit den zuständigen Gremien der Immobilienakademie aus den Diensten der Akademie aus. Die Vakanz in der Geschäftsführung der Immobilienakademie wird zügig nachbesetzt werden.

»Nach über zwölf Jahren in verantwortlicher Position in der IRE|BS Immobilienakademie hat sich für mich die Chance ergeben, mich einer neuen Aufgabe zu stellen«, erläutert Amon seine Beweggründe. »Die Immobilienakademie ist in einem stabilen Zustand und wird unter der Leitung meines Freundes und Kollegen Tobias Just auch in Zukunft erfolgreich sein.«

Markus Amon hat das Kontaktstudium CREM/FM in 1999/2000 erfolgreich als Facilities Manager (ebs) an der damaligen ebs Immobilienakademie abgeschlossen und konnte sich darüber 2004 zum Chartered Surveyor qualifizieren. Seitdem war Markus Amon in unterschiedlichen Studiengängen der Immobilienakademie als Dozent u. a. zum Immobiliencontrolling tätig. Darüber hinaus ist er seit 2000 Mitglied bei IMMOEBS.

Im Jahr 2003 trat Markus Amon in die Geschäftsführung der Immobilienakademie zunächst am Standort München ein. Er war mitverantwortlich für die Neupositionierung, die durch den Wechsel der Akademie in 2005/2006 unter das Dach der Universität Regensburg notwendig wurde, und hat durch

sein Wirken erreicht, dass dieser Wechsel reibungslos erfolgte. Nach dem Ausscheiden von Prof. Dr. Karl-Werner Schulte und seiner Frau Dr. Gisela Schulte-Daxböck aus der Geschäftsführung der IRE|BS Immobilienakademie Ende 2011 hat Markus Amon gemeinsam mit dem wissenschaftlichen Leiter, Prof. Dr. Tobias Just, die IRE|BS Immobilienakademie erfolgreich geführt.

»Ohne die Immobilienakademie hätte ich viele interessante Menschen und Projekte nicht kennengelernt, würde eine Reihe Freunde bei Absolventen und Dozenten weniger haben und könnte die neue berufliche Perspektive nicht in Angriff nehmen. Hierfür bin ich sehr dankbar«, so Markus Amon zu den vergangenen zwölf Jahren.

Darüber hinaus hat sich Markus Amon auch in anderen Funktionen für die Professionalisierung der Immobilienwirtschaft eingesetzt. So war er zehn Jahre im Vorstand der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung, davon vier Jahre als Vize-Präsident tätig. Für die RICS Europe ist Markus Amon im Continental Europe Standards Board tätig. Zudem ist er Mitglied im Ausschuss für Human Resources des Zentralen Immobilien Ausschuss.

**»DIE IMMOBILIENAKADEMIE IST IN EINEM STABILEN ZUSTAND UND WIRD UNTER DER LEITUNG MEINES FREUNDES UND KOLLEGEN TOBIAS JUST AUCH IN ZUKUNFT ERFOLGREICH SEIN.«**

## IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School  
Universität Regensburg

### IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocketage Kloster Eberbach  
65346 Eitville  
T +49 67 23 99 50-30  
irebs@irebs.de  
www.irebs-immobilienakademie.de

# DER KOMMENTAR

A: Bernd Heuer

In seinem Vortrag »Innovationsmanagement als Teil einer Nachhaltigkeitsstrategie« im Rahmen des 24. ImmobilienForums stellte Tobias Just die Studie »Innovationen in der Immobilienwirtschaft« vor, die er, gemeinsam mit Michael Müller, im Auftrag von Deloitte publiziert hatte.

Für mich stellt diese Studie einen grundlegenden Beitrag zum Start in die Zukunft der Immobilienwirtschaft 4.0 dar. Eine Pflichtlektüre quasi zum Einstieg in die digitale Welt. Ein »Wachmacher« für alle Unternehmen, Hochschulen, Kammern, Verbände und die öffentliche Hand, auf der Ebene der Kommunen interdisziplinär mit den Stakeholdern die Zukunft der Städte in der nächsten Dekade zu gestalten. Denn obgleich die immobilienwirtschaftliche Innovationsfähigkeit auf den ersten Blick eher begrenzt wirkt, macht die Studie auch deutlich, dass der Immobilienwirtschaft eine tragende Rolle bei der Umsetzung des Klimawandels, bei der Stabilität nationaler Ökonomien (Stadt- und Immobilienwerte) und bei der Lösung von gesellschaftlichen Problemen zukommen kann. Schließlich steht die Immobilienbranche für einen Umsatz von 452 Mrd. Euro und sie beschäftigt mehr als 2,5 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Die Immobilienwirtschaft ist wesentlicher Mitgestalter für die Umsetzung der Bau- und Prozesskultur in Städten und Regionen (siehe Grafik). Und sie spielt eine bedeutende Rolle bei der Umsetzung nachhaltiger Projekte in der städtischen Gesellschaft.

## »... DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST WESENTLICHER MITGESTALTER FÜR DIE UMSETZUNG DER BAU- UND PROZESSKULTUR IN STÄDTEN UND REGIONEN.«

Für die »Stadtmacher« der Immobilienwirtschaft ergibt sich damit die große Herausforderung, Stadtwerte unter Berücksichtigung der lokalen demographischen Entwicklung zu gestalten. Es müssen Antworten auf Fragen gefunden werden, wie sie zum Beispiel der Architekturkritiker Niklas Maak in seinem Artikel in der FAZ vom 13. August 2015 stellt: Warum sind unsere Städte so hässlich? Und warum so teuer? Wie kommen wir zu schöneren Städten, nutzungsgerechten Immobilien, angemessenen Renditen, zu Städten mit Lebensqualität für Kinder, Jugendliche, Familien und die ältere Generation? Was planen, bauen und nutzen wir und hinterlassen wir unseren Kindern und Enkelkindern, die als nachfolgende Generati-

onen die Hinterlassenschaften des aktuellen Zeitgeistes erleben werden? Wird es, wie Maak formuliert, das Abbild einer Gesellschaft ohne ästhetischen »common sense« und ohne Geschmackserziehung sein?

Christoph Ingenhoven fordert: Wir müssen Weltmeister des interkulturellen interdisziplinären Arbeitens werden, wenn wir die Fragen lösen wollen, die sich durch 50 Jahre Wachstum und in teils gedankenloser Fast-Food-Architektur sowie im anhaltenden Bevölkerungswachstum aufgetürmt haben.

Zeit also für Innovationen! Aber meines Erachtens hat die Immobilienwirtschaft derzeit keine Idee und schon gar kein Konzept für die Sicherung der Zukunft der Städte. Ein Grund hierfür ist sicherlich, dass noch immer »Spezialisten« in den einzelnen Fachbereichen ausgebildet werden, die wenig darüber erfahren, dass sich die Qualität der Stadt nur im Dialog der am Prozess Beteiligten einstellt, oder einfacher formuliert: Wie im Sport bringt das Team den Erfolg, wenn der Coach die Fähigkeiten erkennt und weiterentwickelt, die zum gemeinsamen Erfolg führen.

Eine Studie von Wolfgang Schäfers zu den akademischen Abschlüssen in der Immobilienwirtschaft in Deutschland widmet sich der Frage: Was können Unternehmen von Absolventen der aktuellen Ausbildungs- und Weiterbildungsstudiengänge erwarten? Ein wichtiger Ansatz, um im Dialog mit der Wirtschaft und den Studierenden eine kontinuierliche Anpassung der Studienpläne einzuleiten.

Festzustellen ist freilich, dass unsere Universitäten und Hochschulen mit ihren Dekanatsstrukturen und Verbands- und Kammerprägungen nicht die innovativsten Einrichtungen der Bundesrepublik Deutschland sind und damit die Entstehung von interdisziplinären und praxisorientierten Weiterbildungsstudiengängen vielfach behindern.

DIE ZEIT vom 30. Juli 2015 titelt unter anderem: Wo seid Ihr, Professoren? Mischt Euch endlich wieder ein. Aber bitte nicht nur die Architekten, Ingenieure, Ökonomen, Ökologen, Juristen und Soziologen für sich allein, sondern nehmt die Herausforderungen an, die die Gesellschaft heute an euch stellt, um Lebensqualität zu realisieren und die Nutzungskosten von Immobilien zu reduzieren.

Aber vielleicht müssen wir noch weit vorher ansetzen. Immobilienwissen als Allgemeinbildung wäre eine gute Basis, um in einer Gesellschaft, die sich laufend weiterentwickelt, bereits in Familien, Kindergärten, Schulen usw. übergeordnete Antworten zu finden:

- Mit welchen Materialien und Themen bilden wir unsere Kinder spielend in den Familien und Kindertagesstätten aus, so dass sie in dieser wichtigen Entwicklungsphase ihre originären Kompetenzen erleben, z. B. Landschaften und Häuser malen, Bauklötze übereinander stapeln usw.?
- Wie werden diese Fähigkeiten in den Lehrplänen der Schulen umgesetzt?
- Eröffnen Schülerexkursionen in den Städten Sehnsüchte und Interesse, sich in den Fachdisziplinen ausbilden zu lassen, um Städte im Team zu gestalten?
- Wo erleben und lernen Kinder, dass Stadt das Ergebnis einer Bürgergesellschaft ist, bei dem die Professionals die Aufgabe übernehmen, Lebensqualität im Sinne der Bürger/innen zu schaffen?

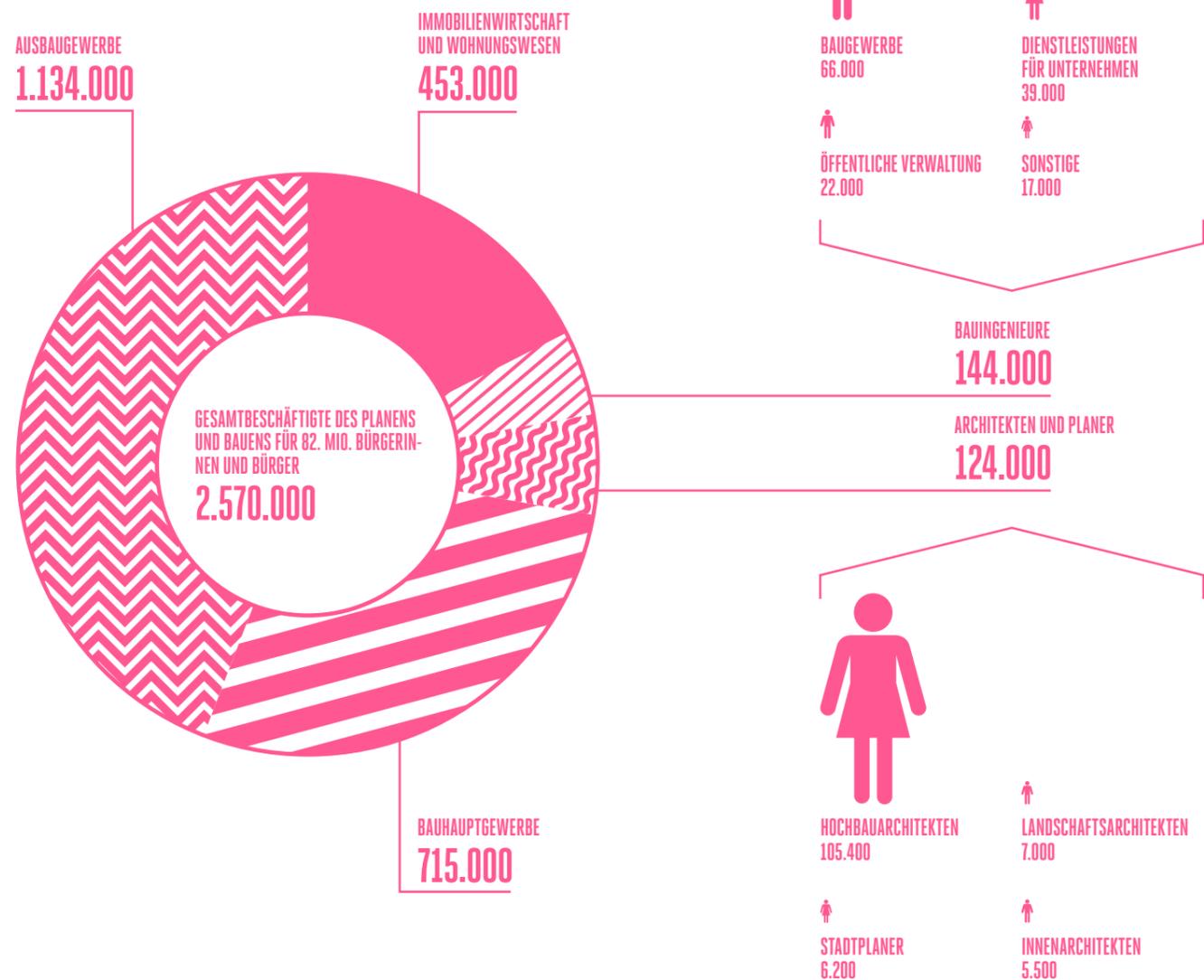
## »WAS KÖNNEN UNTERNEHMEN VON ABSOLVENTEN DER AKTUELLEN AUSBILDUNGS- UND WEITERBILDUNGSSTUDIENGÄNGE ERWARTEN?«

Die eingangs zitierte Studie von Prof. Dr. Just weist der Immobilienwirtschaft überdurchschnittliche Innovationspotenziale aus. Gleichwohl ist es noch ein langer Weg zur Umsetzung dieser Potentiale, der meines Erachtens viel Umdenken erfordert:

- Fangen wir mit der Schumpeter'schen Erkenntnis an, dass Innovationen sich nur entwickeln können, wenn überkommene Denk- und Verhaltensstrukturen »zerstört« werden. Die digitale Welt eröffnet hier eine Vielzahl neuer Chancen. Diese Chancen sollten verstärkt genutzt werden.
- Wichtig ist die Entwicklung von Ausbildungsangeboten, die jungen Menschen bereits in der Schule Werte, die für die Gestaltung von Formen, Farben, Gemeinschaft usw. nachhaltig sind, vermitteln.
- Unternehmen der Immobilienwirtschaft sollten endlich ihre Investitionen in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter steigern (3 bis 5% des Umsatzes der Immobilienwirtschaft).
- Unterstützend könnte die Einrichtung einer Stiftung für Forschung und Innovation mit Mitteln der öffentlichen Hand (Zusammenfassung der Budgets der vier bis fünf zur Zeit zuständigen Ministerien auf Bundes- und

# WER AM PLANEN UND BAUEN BETEILIGT IST

GESAMTBESCHÄFTIGTE AUSGEWÄHLTER BERUFE DES PLANENS UND BAUENS IN DEUTSCHLAND 2011



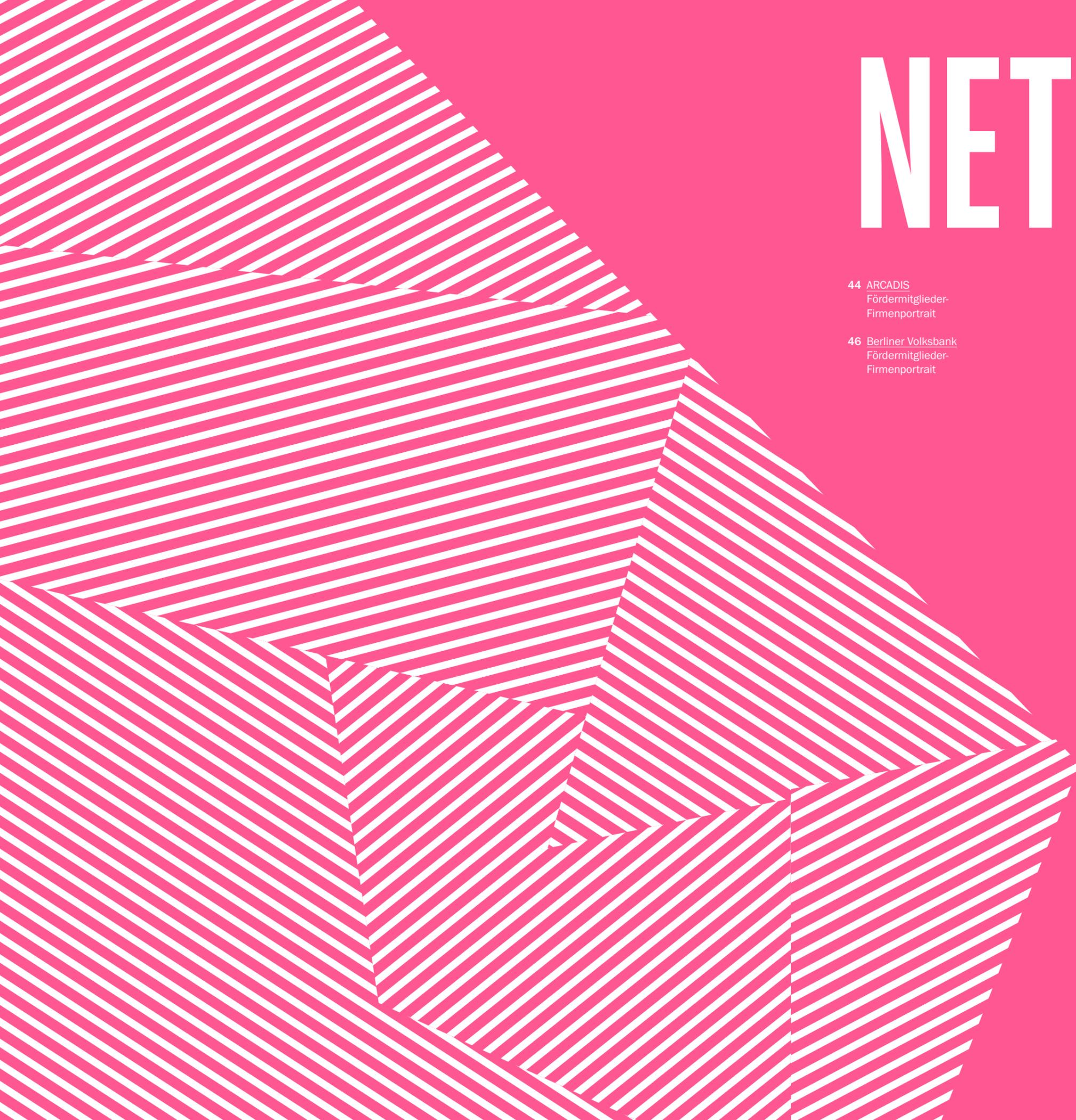
QUELLEN: BAUKULTURBERICHT 2014/2015, WIRTSCHAFTSFAKTOR IMMOBILIEN 2013

Landesebene) gemeinsam mit der Wirtschaft sein, die Kommunen und die regionale Immobilienwirtschaft in ihrer Arbeit zu unterstützen.

Und nicht zuletzt der Wiederaufbau der Schinkel'schen Bauakademie in Berlin zur Koordinierung aller Forschungs-, Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen als Signal für ein verbessertes Image der Immobilienwirtschaft in der Stadtgesellschaft.

Bernd Heuer ist Gründer von Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH, Initiator von Agenda4, Ehrenmitglied von IMMOEBS und Mitglied im Gremium Architektur BDI Kulturkreis





# NETZWERK

- 44 [ARCADIS](#)  
Fördermitglieder-  
Firmenportrait
- 46 [Berliner Volksbank](#)  
Fördermitglieder-  
Firmenportrait

# ARCADIS

## Fördermitglieder-Firmenportrait



### Ergebnisorientiert planen, nachhaltige Lösungen schaffen

Infrastruktur, Wasser, Umwelt, Immobilien – in diesen vier Sparten ist ARCADIS, eine der größten Beratungs-, Projektmanagement- und Ingenieurgesellschaften der Welt, auf allen Kontinenten unterwegs.

Als Berater und Projektmanager sind wir dort tätig, wo Investitionen stattfinden. Mit unseren Planungs-, Beratungs-, Ingenieur-, Projekt- und Managementleistungen können wir den gesamten Lebenszyklus der baulichen Vermögenswerte und Schutzgüter unserer Kunden betreuen, sozusagen von der ersten Idee über die Bau- und Betriebsphase bis hin zum Rückbau oder zur Folgenutzung. Dabei profitieren wir sowohl von unserer globalen Ausrichtung als auch von der lokalen Verankerung in der Region. Unsere Kunden sind Industrie- und Wirtschaftsunternehmen, Investoren und die öffentliche Hand. Weltweit beschäftigen wir mehr als 28.000 Mitarbeiter und gehören mit einem Umsatz von 3 Milliarden Euro zu den fünf führenden Unternehmen der Branche.

Ein deutlicher Arbeitsschwerpunkt liegt in unserer Sparte »Immobilien«

bei der Sanierung und Revitalisierung innerstädtischer Liegenschaften sowie der Betreuung großer Infrastrukturprojekte und Verwaltungs- oder Kulturbauten.

Wir helfen unseren Kunden, mit Immobilien und Liegenschaften Werte zu schaffen, zu bewegen und zu erhalten. Dabei achten wir auf die Balance zwischen Form, Funktionalität und Umweltschutz – und machen Gebäude so grün wie möglich.

### Treibstoff für den Wachstumsmotor Stadt

Erfolgreiche Städte sind attraktiv für Investoren, Entwickler, Unternehmen, Bewohner und Besucher. Dadurch werden sie zu Wohlstandsmotoren und generieren nachhaltige wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung. Gemeinsam mit verschiedenen Stakeholder-Gruppen entwickelt ARCADIS Perspektiven und Möglichkeiten, um Investitionen erfolgreich anzuziehen – und legt damit das Fundament für künftige Geschäftserfolge.

Viele Eigentümer, Betreiber und Investoren stehen heute vor der Herausforderung, die richtige Balance zwischen der Performance

ihrer baulichen Vermögenswerte und einer nachhaltigen Rendite zu finden. Erlöse zu optimieren bedeutet daher Abkehr vom bloßen »managen« eines Vermögenswertes und Hinwendung zur systematischen Steigerung seiner Performance. Voraussetzung dafür sind klar definierte Erfolgskenngrößen und die Identifizierung ungenutzter Potenziale. Unser Anspruch ist es, diese gesetzten Vorgaben noch zu übertreffen und zusätzlich eine Verbesserung der Qualität zu erreichen – immer unter dem Aspekt der wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Nachhaltigkeit.

**Kontakt**  
**ARCADIS Deutschland GmbH**  
 Europaplatz 3  
 64293 Darmstadt  
 Tel. +49 61 51 38 80  
 Fax +49 30 21 00 26 11  
 info@arcadis.de  
 www.arcadis.de

**Ansprechpartner**  
**Carsten Poralla**  
 Managing Director  
 Tel. +49 176 21 22 24 43  
 c.poralla@arcadis.de



**Martin Ritterbach**  
 Managing Director  
 Tel. +49 176 21 22 24 97  
 m.ritterbach@arcadis.de



# BERLINER VOLKSBANK

## Fördermitglieder-Firmenportrait



**Alles, was von der Berliner Volksbank erwirtschaftet wird, bleibt in der Region und fließt gezielt in den heimischen Wirtschaftskreislauf.**

Die Berliner Volksbank ist eine der größten Genossenschaftsbanken in Deutschland und betreut Privat- und Firmenkunden in Berlin und Brandenburg. Das einst aus dem Zusammenschluss von Handwerkern und Gewerbetreibenden gegründete Geschäftsmodell gibt es seit über 160 Jahren. Es verkörpert Werte, die aktueller sind denn je: Fairness, Kompetenz, Sicherheit und Zuverlässigkeit.

Bei der Berliner Volksbank stehen Mitglieder und private wie gewerbliche Kunden im Mittelpunkt. Die wirtschaftliche Förderung der Mitglieder ist das oberste Ziel und tief in der DNA der Genossenschaftsbank verankert.

Über 150.000 Mitglieder teilen den Genossenschaftsgedanken und sichern so langfristig eine regionale Bank, die sich zum Wohle der Menschen und der heimischen Wirtschaft engagiert.

Gemeinsam mit den verlässlichen Partnern der genossenschaftlichen FinanzGruppe bietet die Berliner Volksbank die gesamte Bandbreite moderner Finanzdienstleistungen sowie kompetente und individuelle Beratung.

### **Der kompetente Partner für gewerbliche Immobilienkunden**

Der Bereich Zentrale Gewerbliche Immobilienkunden der Berliner Volksbank ist kompetenter und zuverlässiger Partner für professionelle Immobilienkunden. Unser strategischer Fokus liegt insbesondere im Finanzierungsgeschäft für wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien im Marktgebiet von Berlin und Brandenburg.

Kunden sind vorwiegend Wohnungsbaugenossenschaften, Wohnungsbaugesellschaften, private Bestandhalter und Investoren, Bauträger und Projektentwickler sowie größere Haus- und Fondsverwaltungen.

In Einzelfällen – bevorzugt als Zwischenfinanzierung mit belastbarem Exit – finanziert die Berliner Volksbank auch gewerblich

genutzte Immobilien wie beispielsweise Hotels, Bürogebäude und Einkaufszentren.

### **Neubau in der brandenburgischen Landeshauptstadt Potsdam**

Die Berliner Volksbank mit rund 100 Standorten in Berlin und Brandenburg tritt am Immobilienmarkt auch selbst als Akteur auf. So hat sich die Genossenschaftsbank nach langjähriger Suche ein Filetstück im Herzen Potsdams sichern können.

Auf dem Grundstück Yorckstraße Ecke Friedrich-Ebert-Straße errichtet sie einen Neubau. Dieser erinnert mit einer historisch anmutenden Fassade an die »Alte Post« von 1783 und wird im Inneren mit neuer Optik und modernem Service überraschen.

Nach dem Verkauf des Berliner Zentralgebäudes und der angrenzenden Verwaltungs- und Wohneinheiten steht mit einem weiteren Neubau ein zweites Großprojekt auf dem Plan.

**Kontakt**  
 Berliner Volksbank eG  
 Budapester Straße 35  
 10787 Berlin  
[www.berliner-volksbank.de](http://www.berliner-volksbank.de)

**Ansprechpartner**  
 Jörg Widhalm  
 Bereichsleiter Zentrale  
 Gewerbliche Kunden  
 Tel. +49 30 30 63 10 92  
[immobilien@berliner-volksbank.de](mailto:immobilien@berliner-volksbank.de)



# VERANSTALTUNGEN

50 [AK Berlin-Brandenburg](#)

54 [AK Rhein-Main](#)

61 [AK Österreich](#)

62 [AK München](#)

68 [AK Nürnberg](#)

69 [AK Stuttgart](#)

70 [AK Rhein-Ruhr](#)

78 [AK Nord](#)

81 [AK Luxemburg](#)

82 [25. Mitgliederversammlung](#)

84 [24. IMMOEBS Immobilienforum](#)

86 [IMMOEBS Kaminabend 2015](#)

87 [EXPO REAL 2015](#)

88 [19. IMMOEBS-Golftrophy 2015](#)

Vortragspräsentationen, Bilder und Videos zu den IMMOEBS-Veranstaltungen finden Sie in unserer Mitglieder-Community: [www.my-immoeps.de](http://www.my-immoeps.de) im Wissenspool bzw. in der Bildergalerie

# AK BERLIN- BRANDENBURG

A: Jenniffer Solomon  
F: AK Berlin-Brandenburg



17. März 2015

## »Emerging Trends in Real Estate® Europe« – a balancing act

Zum zwölften Mal publizierten PwC und das Urban Land Institute (ULI) dieses Jahr gemeinsam die Studie »Emerging Trends in Real Estate® Europe«. Die Berliner Niederlassung von PwC lud uns daher im März wieder in ihre Räumlichkeiten am Potsdamer Platz ein, um die Ergebnisse zu präsentieren und mit einem vielseitig besetzten Panel zu diskutieren.

Berlin Hyp, Christoph Reschke, Geschäftsführer Hines Immobilien GmbH, und Sascha Giest, Vorstand Westgrund AG.

**Im Anschluss durften wir wie immer großzügig von PwC bewirteten Abend mit guten Gesprächen ausklingen lassen – ein herzliches Dankeschön hierfür.**

Jennifer Solomon (IMMOEBS Berlin/Brandenburg) begrüßte gemeinsam mit dem Moderator des Abends Jochen Brücken, Partner PwC Real Estate, die Gäste.

Nach der Vorstellung der Emerging Trends 2015 durch Dr. Harald Heim von PwC, geprägt von den Stichworten steigender Risiken aber auch Risikobewusstseins aufgrund diverser externer Schocks bei immer noch steigender Liquidität und Investitionsdruck, folgte eine erfrischende Diskussion des Effekts dieser Trends im Alltag von Gero Bergmann, Vorstand

29. April 2015

## Führung durch das Museum für Architekturzeichnungen am Pfefferberg, Berlin-Prenzlauer Berg

Diese kleine aber feine Veranstaltung ermöglichte uns der Architekt Sergei Tchoban, der zusammen mit Sergey Kuznetsov in Berlin ein Haus für Architekturzeichnungen geschaffen hat, in dem nicht nur die international bekannte Sammlung der Tchoban Foundation ihre Heimat gefunden hat. Wir erhielten eine exklusive Führung durch die derzeitige Ausstellung mit Werken von Alexander Brodsky.

**Ein ganz herzliches Dankeschön an Sergei Tchoban noch einmal für diese wunderschöne Veranstaltung!**





28. Mai 2015

**Neue Formen der Finanzierung**

Im Mai war es uns möglich, wieder einmal eine der vielen spannenden Locations Berlins für unsere Veranstaltung zu gewinnen: In der sehr unkonventionellen Kunsthalle Platoon, Schönhauser Allee 9, in Berlin-Prenzlauer Berg konnten wir unter der Moderation von Prof. Dr. Nico Rottke (Partner EY Real Estate Frankfurt) das ebenso einflussreiche Gebiet der neuen Formen der Finanzierung beleuchten.

Diskutiert wurde das spannende Thema mit den folgenden Teilnehmern: Den Auftakt machte Dr. Guido Sandler (CEO und Vorstand der BERGFÜRST Bank) zum Thema Neo-Finanzierung. Anschließend diskutierten Michael Morgenroth (Geschäftsführer CAERUS), Jörg Widhalm (Bereichsleiter Berliner Volksbank) und Ulrich Trautmann (Gesellschafter ID&A) über die Situation am Finanzierungs- und Kreditmarkt und ihre Einschätzung über weitere Entwicklungen, Chancen und Risiken der unterschiedlichen Finanzierungsformen und Angebote.

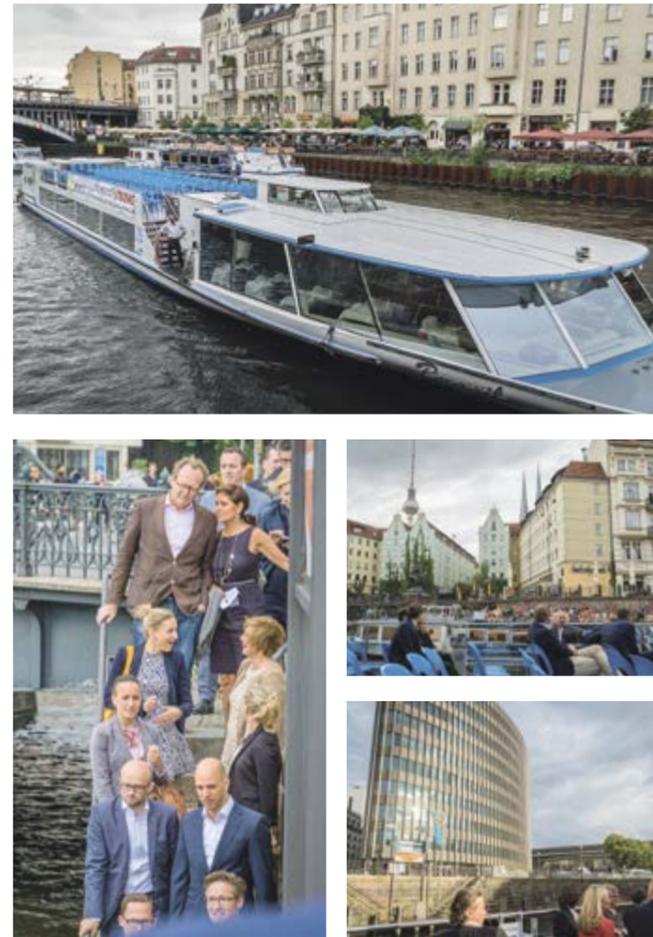
**Wir bedanken uns ganz herzlich bei ID&A für die Bereitstellung der Kunsthalle und vor allem bei der Berliner Volksbank für die großzügige Einladung zum Empfang und die Bewirtung im Anschluss beim Get-together.**

8. Juli 2015

**Immobilienwirtschaftliche Bootsfahrt**

Die IMMOEBS-Bootsfahrt fand dieses Jahr wieder auf der MS Brasil statt und führte uns ohne Regen durch die historische Innenstadt mit ihren vielen historischen aber auch neuen Immobilien und Projekten entlang der Spree und vorbei am Schloss Charlottenburg.

**Auch dieses Jahr ermöglichten uns die großzügigen Spenden der Michel LLP Rechtsanwälte und Strabag Residential Property Services GmbH diese wunderschöne Bootsfahrt, die wie immer überraschend schnell vorbei war.**



# AK RHEIN-MAIN

A: Michaela Eisenreich, Udo Grützmacher,  
Patricia Hobirk, Christian Tretiak  
F: Udo Grützmacher, Uwe Dettmar



5. März 2015

**Logistikimmobilien bei Investoren immer beliebter: wie und wo jetzt investieren (Märkte – Trends – Produktverfügbarkeiten)**

Als Auftakt zum Jahresbeginn nach dem Neujahrsempfang bekamen die Mitglieder der IMMOEBS die Gelegenheit, **Bodo Hollung** – Realogis Real Estate GmbH, in der Kanzlei von Norton Rose Fulbright, der Darstellung der immer beliebter werden Anlageklasse der Logistikimmobilien zu folgen. Herr Hollung gelang es souverän, den Zuhörern anhand von Marktzahlen sowie anziehenden Renditen die oft unterschätzten Asset-Klasse vor dem Hintergrund der immer mehr an Bedeutung gewinnenden zentralen Region Deutschlands in Europa zu präsentieren. Weg vom Image der »grauen Maus« und der Unterstellung von Hemdsärmlichkeit gewinnt diese Klasse immer mehr den Zugang zum professionellsten Investment-Markt. Zu erkennen ist dies nicht nur an der Stabilität und am geringen Leerstand, sondern auch immer deutlicher am professionellen Umgang der Entwickler mit den neuen

Produkten und Qualitäten. Wir sehen uns einer neuen Anlageklasse gegenüber, die immer mehr aufgrund der Lage in Europa und der nachhaltigen Professionalisierung an Bedeutung gewinnt.

**Wir freuen uns, dass wir Herrn Hollung für eine Roadshow auch in anderen Arbeitskreisen begegnen können und bedanken uns bei ihm, seinem Team und auch der Kanzlei Norton Rose Fulbright für die Räumlichkeiten im TauernTurm.**

11. März und 15. April 2015

**»Himmelstürmend – Hochhausstadt Frankfurt«**

DAM – Deutsches Architekturmuseum: Wie und warum wuchs Frankfurt in den Himmel? Zu dieser Frage hat uns **Yorck Förster** während zwei Ausstellungsführungen einen interessanten Einblick ab dem Zeitpunkt des Wiederaufbaus nach 1945 bis in die heutige Zeit der globalen Finanzmärkte gewährt.

Das Bienenkorbhaus und das Junior-Haus als klassische historische Bauwerke stehen neben herausragenden Türmen der Skyline – dem Silberturm, dem Meseturm, dem Commerzbank Tower und dem Main Tower. Die Sprengung des AfE-Turms sowie der Abriss des Henniger-Turms sind weitere Beispiele für die Schaffung von neuem Raum für zukünftige Stadtentwicklung, wie bereits vollendete Projekte z. B. Palais-Quartier oder Maintor-Quartier.

16. April 2015

**China geht shoppen**

Nicht nur Chinas vermögende Bürger, sondern auch die institutionellen Investoren aus dem Reich der Mitte zeigen wachsendes Interesse an den europäischen Immobilienmärkten. Private und institutionelle Investoren vereint hierbei die Suche nach attraktiven Investments außerhalb Chinas. Während sich private Investoren schon seit einiger Zeit auf dem internationalen Parkett bewegen und sich nach Investitionen in Australien und Nordamerika, zunehmend nach Westeuropa bewegen, dürfen chinesische Großinvestoren, wie Staatsfonds, Versicherungsgesellschaften und staatliche Pensionsfonds, erst seit 2013 ihr Kapital außerhalb von China und damit in Deutschland investieren.

Vor diesem Hintergrund freuen wir uns, dass in den Räumlichkeiten der Kanzlei Morgan, Lewis & Bockius LLP im Frankfurter Opernturm unser IMMOEBS Mitglied Frau **Nina Schrader**, Director



23. April 2015

**»Von der Bürostadt zum lebendigen Quartier«**

Die Standort-Initiative Neues Niederrad e. V. (SINN) hat es sich zum Ziel gesetzt, den Wandel der Bürostadt Niederrad aktiv zu begleiten. Mit der Errichtung von Wohnungen und der Aufwertung der bestehenden Büroflächen wird aus dem monostrukturellen Bürostandort zurzeit ein gemischt nutzbares Wohn- und Geschäftsviertel. In der SINN haben sich all jene Unternehmen und Institutionen zusammengeschlossen, die diesen Wandel begleiten und mit Leben erfüllen möchten. Nähere Details zur Motivation und zu den Ideen des SINN e. V. durften wir bei einer Quartiersbegehung mit den Herren **Dr. David Roitmann**, **Detlef Hans Franke** und **Florian Meusel** nähere Details erfahren.

**An dieser Stelle danken wir der WISAG für die Bereitstellung der Räumlichkeiten und des Caterings.**

12. Mai 2015

**Geschichte & Zukunft Gateway Gardens – amerikanische Vergangenheit & internationale Zukunft**

Als Auftakt einer Veranstaltungsreihe, die wir als Verein gemeinsam mit der Fraport organisieren, erhielten wir als Einstieg Gelegenheit, mehr über die Geschichte von Gateway Gardens zu erfahren. Vom ehemals größten Standort der US-Streitkräfte außerhalb der USA hin zum jüngsten Stadtteil Frankfurts. Frau **Dr. Kerstin Hennig**, Groß & Partner, konnte uns in einer besonders charmanter Art die Entstehung des Flughafens und der US Rhein-Main Air Base näherbringen. Der Rückzug der Amerikaner machte den Weg frei für die Entwicklung eines modernen Stadtquartiers im Sinne eines Global Business Village. Auch die immobilienwirtschaftliche Fragestellung zu Städteplanung, Architektur oder Verkehrsanschließung wurde den mehr als gespannten Zuhörern von Herrn **Josef Michel**, OFB Projektentwicklung GmbH, näher gebracht.

Real Estate Consulting bei Deloitte, uns die Rahmenbedingungen und Treiber dieser Entwicklung näher brachte, bevor **Patrick Kempf**, Senior bei Deloitte und Mitglied der Chinese Services Group in Deutschland, uns verriet, was es im Umgang mit dieser stark wachsenden Kundengruppe zu beachten gilt und erklärte, warum Deloitte ein Kompetenzzentrum zur optimalen Unterstützung dieser Kundengruppe aufgesetzt hat.

Obwohl geographische Fokussierungen innerhalb von Europa noch schwer zu erkennen sind, versuchte **Björn Kunde**, Director Real Estate Corporate Finance bei Deloitte, einen Trend für die nächsten Jahre abzuleiten und die Auswirkungen auf die deutschen Immobilienmärkte aufzuzeigen.

Welchen Einfluss die hohe Kaufkraft der Chinesen bereits heute auf das Retailgeschäft am Frankfurter Flughafen hat, wurde uns

von **Jörg Guderian**, Leiter Immobilienmanagement extern & Property Management der Fraport AG, dargestellt.



9. Juni 2015

**OF Hafensinsel**

Während bei der Real Estate Summer Night 2014 der Offenbacher Hafen noch von der Wasserseite aus besichtigt wurde, nahmen rund 50 IMMOEBSler in Sichtweite zur Europäischen Zentralbank gegenüber des Frankfurter Osthafens die Baufortschritte am 19. Juni 2015 vor Ort in Augenschein.

Die einführenden Worte der Offenbacher Hafengebühung hielt die Geschäftsführerin der OPG Offenbacher Projektentwicklungsgesellschaft mbH und Mainviertel KG, Frau Daniela Matha. Seit 2001 arbeitet Frau Matha erfolgreich an der Entwicklung und Vermarktung des neuen Hafenuartiers. Die OPG als hundertprozentige Tochter der SOH Stadtwerke Offenbach Holding unterstützt als Partnerin der Stadt Offenbach die Stadt- und Standortentwicklung. Im Mittelpunkt steht der Wandel Offenbachs von einer Industriestadt zu einem modernen Kreativ- und Wirtschaftsstandort.

Seit Oktober 2011 ist der Hafen Offenbach von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) mit dem Zertifikat in Gold der Kategorie Stadtquartier Neubau ausgezeichnet. Mit der höchstmöglichen Zertifikatsstufe würdigt die DGNB die an nachhaltigen Kriterien ausgerichtete Gesamtkonzeption des neuen Stadtviertels zum Arbeiten, Wohnen und Leben. Dazu gehören neben der Planung der sorgsame Umgang mit Flächen die Nutzungsvielfalt und die Anbindung an schon bestehende Viertel wie das Nordend und die Innenstadt. Bundesweit ist der Hafen Offenbach eines der ersten Stadtquartiere überhaupt, dass das begehrte Zertifikat in Gold erhält.

**Urban Gardening-Projekt Hafengarten**

Erste Station der Offenbacher Hafengebühung: der Hafengarten. Am Mainufer bietet er Erholung und Begegnungen mitten im Entwicklungsgebiet. Die hessische Ministerin für Umwelt, Klimaschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, Priska Hinz, ehrte Anfang 2015 dieses Projekt als besonderes Engagement zum Thema Freiraum in den Städten. Das Urban Gardening Projekt beeindruckte im Landeswettbewerb »Städte sind zum Leben da! Klimaanpassung – Freiraumgestaltung – Lebensqualität« als Wohlfühlort inmitten der Stadt Offenbach, das »dem neuen Stadtteil neue Energie verleiht«.

**Junges Wohnen in Offenbach (i Live Holding)**

Neue und vor allem junge Energien brachte auch die zweite Station des Abends. Neben der Carl-Ulrich-Brücke entwickelt einer der in Deutschland führenden Projektentwickler im Bereich Mikro-Wohnen, die Aalener i Live-Gruppe, kleinteiligen Wohnraum. Frau Dr. Julia Pietsch, Projektleiterin der i Live Holding GmbH, erläuterte das Projekt »Junges Wohnen Offenbach«. In einem Ensemble mit dem neuen Parkhaus an der Jean-Weipert-Straße entsteht ein Apartmentgebäude mit insgesamt 206 Mikroapartments in einem modernen Lifestyle-Konzept. Die Standortwahl ist ideal gewählt, gerade im Ballungsraum Rhein-Main mit seinen vielen Singlehaushalten und dem Hochschulstandort Frankfurt/Offenbach mit rund 60.000 Studierenden trifft man genau die Zielgruppe von Nutzern dieser Mikroapartments an.



**Groß & Partner Grundstücksentwicklungsgesellschaft**

Station 3 waren zwei Projekte der Entwicklungsgesellschaft Groß & Partner. Der Marktführer im deutschen Baustoffhandel mit französischer Konzernzugehörigkeit, die Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH, hatte im Februar 2015 mit seinen rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf der Offenbacher Hafensinsel, als erster Gewerbemietler, seine neue siebengeschossige Deutschlandzentrale bezogen.

Auf dem Nachbargrundstück wird zur Zeit »No. 11 Hafensinsel« errichtet. Der ebenfalls siebengeschossige Bürobau mit 3.700m<sup>2</sup> Mietfläche wird mit seiner Wasserlage das bereits bestehende Gebäude nicht nur optisch, sondern auch mit weitläufigen Grünflächen, Parkanlagen und Promenadenweg am Wasser ergänzen. Beide Objekte werden LEED Gold zertifiziert.

**Luv&Lee, Ardi Goldman Projektentwicklung**

27 Eigentumswohnungen zwischen 67m<sup>2</sup> und 162m<sup>2</sup> und im Erdgeschoss die Gastronomie »L'Osteria« bilden ein Gebäude mit Haltung. Das LUV&LEE direkt an der Hafentreppe zur Marina, mit unverbaubarem Blick auf die Frankfurter Skyline der Architekten KLEINundARCHITECTEN aus Frankfurt, wird als »Schlüsselgrundstück« ein starkes Entree zum Hafen Offenbach bilden. Wie man es in Frankfurt von Ardi Goldman gewohnt ist, stehen auch bei LUV&LEE Architektur und Design im Vordergrund. Die Verbindung eines Solitärs (LUV) mit einem Riegel (LEE) mit dreieckigen Balkongrundrissen und durchgängige Loggien gliedern die Außenfassade zu einem markanten Hingucker. Im Innern bilden die Split-Level-Grundrisse über zwei, drei und in den Penthäusern vier Ebenen mit hochwertiger Ausstattung das Besondere dieser außergewöhnlichen Projektentwicklung.

**Horn Projektgesellschaft GmbH, Hafensinsel Mitte**

An der 5. Station fand die Hafengebühung ihren Abschluss. Die »Hafen Mitte« und somit der zweite von insgesamt drei Bauabschnitten mit knapp 24.000 Quadratmetern Grundfläche auf der Hafensinsel ist eine Entwicklung der in Kelkheim im Taunus ansässige Projektgesellschaft Horn baut seit Januar 2015 in der Mitte der Hafensinsel 68 elegante Eigentumswohnungen. So attraktiv wie der freie, unverbaubare Blick auf die Marina werden auch die luxuriösen 2-, 3-, 4- und 5-Zimmer-Wohnungen. Die Wohnflächen reichen von ca. 88 m<sup>2</sup> bis 249 m<sup>2</sup> (Penthouse/Maisonette). Die Erdgeschosswohnungen sind mit einem großzügigen Gartenanteil versehen; zu den Penthouse-Wohnungen gehören Dachterrassen bis teilweise über 100 m<sup>2</sup>.

Bei früh sommerlichen Temperaturen fand bei vor Ort gegrillten Hamburgern und Rheingauer Riesling das Get-together und Netzwerken statt.

**Für die Organisation dieser Veranstaltung zeichnete sich maßgeblich unser IMMOEBS-Mitglied und Projektleiter der Goldman-Holding, Kaveh Amiri, verantwortlich.**



11. Juni 2015

**Minigolf Immobilien-Trophy mit den Frauen der Immobilienwirtschaft e. V.**

Wie IMMOEBS ist auch der Verein »Frauen in der Immobilienwirtschaft« ein Netzwerk, das geprägt ist durch den direkten Austausch der Mitglieder untereinander. Dies haben wir im AK Rhein-Main wie auch im letzten Jahr zum Anlass genommen, um bei einer Runde Minigolf den Kontakt zu den IMMOFRAUEN zu suchen. Gesponsert von der HEICO Property Partners und dem IMMOEBS Fördermitglied aurelis Real Estate Management wurde gepflegt eine 18-Loch-Partie Minigolf gespielt. Das Turnier wurde im Stechen von den IMMOEBS-Mitgliedern Stefan Schier (Corpus Sireo), Christian Tretiak (BNP Paribas) und Helmut Gaadt (Nassauische Heimstätte) dominiert.

18. Juni 2015

**IMMOEBS Real Estate Summer Night 2015 – Frankfurt als soziale Stadt**

Wie sexy ist Frankfurt? Welche Stadtviertel haben das größte Entwicklungspotenzial? Wie lässt sich Frankfurt unter dem Stichwort »soziale Stadt« noch attraktiver machen? Diese Fragen diskutierten am gestrigen Abend Jan Stadelmann (Niederlassungsleiter Frankfurt, JLL), Stefan Schier (Leiter Niederlassung Frankfurt, CORPUS SIREO), Oliver Schwebel (Geschäftsführer, Wirtschaftsförderung Frankfurt) und Dr. Sven Helmer (Geschäftsführer, Lagrange) mit dem Moderator Prof. Johannes Busmann (Herausgeber, polis, Magazin für Urban Development).

Mehrere Podiumsgäste äußerten den Wunsch nach einer stärkeren Durchmischung der Bereiche Gewerbe und Wohnen. Eine Lösung könne laut Stefan Schier darin bestehen, gerade im Innenstadtbereich vermehrt Leerstand aus dem Bürobereich in bezahlbaren Wohnraum umzuwandeln. »In der möglichst fußläufigen Verbin-

dung von Wohnen und Arbeiten liegt für die Menschen ein wesentlicher Gewinn an Lebensqualität«, so Schier.

Jan Stadelmann betonte zudem: »Wir müssen uns wahrscheinlich daran gewöhnen, dass die 1A-Lagen in jeder deutschen Großstadt mittlerweile gleich aussehen. Aber in den B-Lagen würde ich mir mehr Kreativität wünschen. Dort sollten kleine, inhabergeführte Geschäfte für eine bunte Vielfalt sorgen. Sofern die Stadt über Tochterfirmen selbst Eigentümerin ist, sollte sie auf diese Entwicklung Einfluss nehmen.«

Dass Frankfurt in der Quartiersentwicklung bereits sichtbare Erfolge vorweisen kann, betonte Oliver Schwebel: »Frankfurt kann zu Recht als Boomtown am Main gelten. Allein im letzten Jahr konnten 15.000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Zudem entwickelt sich das Bahnhofsviertel zu einem Kiez, der insbesondere bei

jungen Stadtbewohnern zunehmend gefragt ist.«

Die Podiumsdiskussion zum Thema »Die soziale Stadt – was brauchen wir zum Leben?« bildete den fachlichen Höhepunkt der vierten Real Estate Summer Night des IMMOEBS Arbeitskreises Rhein-Main, die gestern rd. 250 Immobilienprofessionals an Bord des Schiffes »Nautilus« lockte. Die Gäste nutzten die Veranstaltung wie in den Vorjahren als zentrale Kommunikationsplattform der Branche.

**Unser Dank gilt den Sponsoren Drooms, LAGRANGE, Schindler, HOCHTIEF Projektentwicklung, JLL, Dentons und CORPUS SIREO Real Estate für die Unterstützung der Veranstaltung.**





29. Juli und 19. August 2015

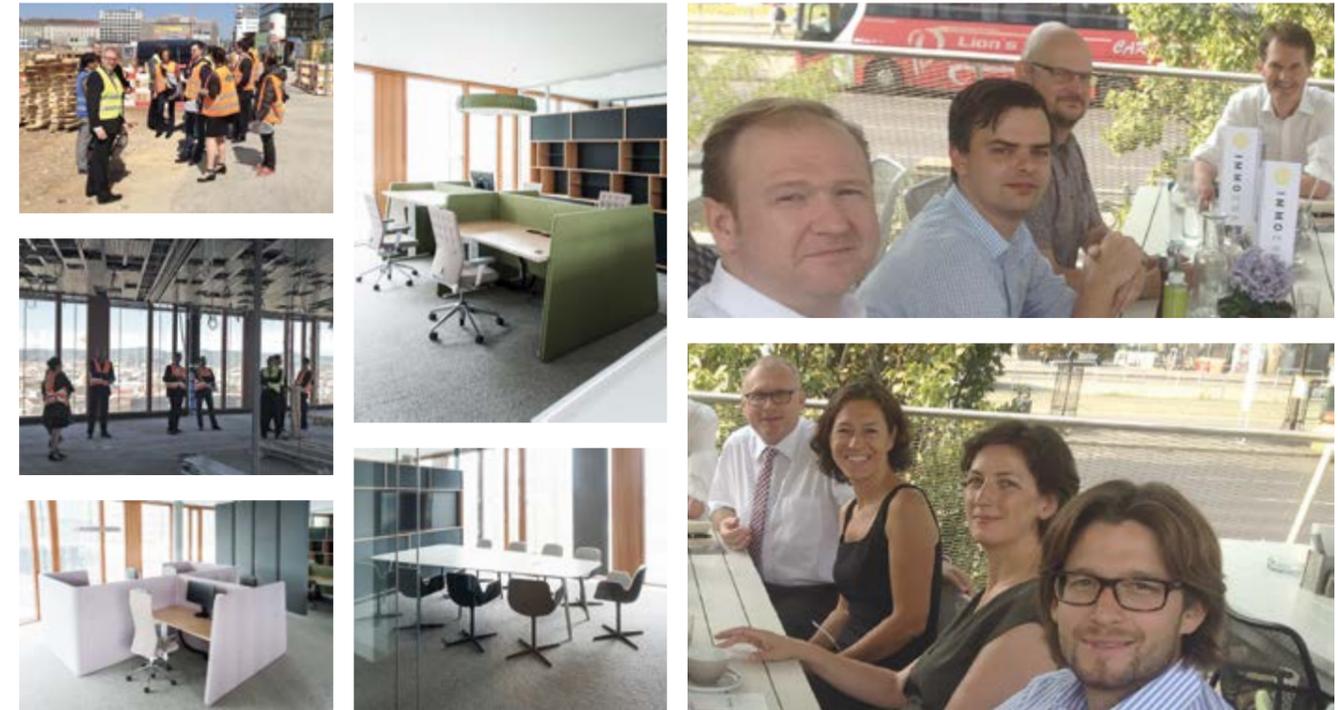
**»COOP HIMMELB(L)AU – Frankfurt  
– Lyon – Dalian«**

Anlässlich des 47. Geburtstags des Architekturbüros »COOP HIMMELB(L)AU«, das bei seiner Gründung noch »Baucooperative Himmelblau« hieß, zeigte das Deutsche Architekturmuseum drei aktuelle Projekte des Büros: das am 18. März 2015 eingeweihte Gebäude der Europäischen Zentralbank in Frankfurt, das Ende Dezember vergangenen Jahres eröffnete Musée des Confluences in Lyon, Frankreich, und das Dalian International Conference Center in China (2012).

Yorck Förster erläuterte in seinen Führungen die Besonderheiten der Bauwerke sowie das Augenmerk der Architekten für ausgefallene Lagen und Standorte, an denen die Immobilien durch ihre äußerst ausgefallene und futuristische Architektur »richtig Krach machen, still können sie nicht«.

# AK ÖSTERREICH

A: Alexandra Ehrenberger  
F: AK Österreich



24. April 2015

**Baustellenführung  
»Erste Campus«**

Im April hatten wir die Möglichkeit einer exklusiven Baustellenführung durch das neue Headquarter der Erste Bank (»Erste Campus«). Die Einladung ging nicht nur an unseren Arbeitskreis, sondern auch an die Mitglieder des REN (Real Estate Network, Absolventen der Donau-Universität Krems).

Der Erste Campus wird ab 2016 das neue Headquarter der Erste Group und ihrer Tochtergesellschaften sein. Er entsteht auf dem Gelände des ehemaligen Südbahnhofs und wird einen wesentlichen Teil des sogenannten »Quartier Belvedere« bilden.

Seit der Grundsteinlegung im Sommer 2012 sind täglich bis zu 1.000 Arbeiter von mehr als 100 Firmen auf der rund drei Fußballfelder großen Baustelle mit der Errichtung des Erste Campus beschäftigt. Das Gebäude selbst umfasst rund 117.000 m<sup>2</sup> und wird rund 4.500 Mitarbeiter beherbergen.

Die Erste Group, eine der größten Finanzdienstleister in Zentral- und Osteuropa, ist in Wien derzeit in ca. 20 Niederlassungen angesiedelt und wird diese ab 2016 alle in einem Gebäude vereinen. Durch den Erste Campus sollen Synergieeffekte geschaffen und die Zusammenarbeit optimiert werden. Bei der neuen Konzernzentrale steht das »moderne Arbeiten« im Vordergrund. Es wird in offenen Büroräumstrukturen, nach dem Activity-based working-Konzept gearbeitet. Die Erste Group wird am Campus mit einer Desksharing-Rate von 0,8 arbeiten, allerdings gibt es im Durchschnitt 1,2 Arbeitsplatzmöglichkeiten für die Mitarbeiter, die vielfältige Kommunikationsmöglichkeiten bieten. Es wurde großen Wert auf die Qualität gelegt (hochwertige Möblierung, begrünte Innenhöfe, verschiedene Restaurants, Gesundheitszentrum, Kindergarten, uvm.). Eine gelungene Umsetzung der »neuen Arbeitswelt«.

12. August 2015

**Sommer-Frühstück**

Am 12. August haben wir die Mitglieder des AK Österreich zu einem Frühstück ins »Motto am Fluss« eingeladen. Das moderne Lokal liegt direkt am Donaukanal und bietet eine sehr sommerliche Atmosphäre. Es war somit die ideale Location für ein Treffen am heißesten Tag des Sommers (11. ORF). Im Zuge der Veranstaltung, an der 11 Mitglieder teilgenommen haben, wurden u. a. Themen und Kooperationsmöglichkeiten für künftige Events diskutiert. Es konnten gleich vier neue Projekte gefunden und in die Wege geleitet werden (z. B. Podiumsdiskussion »Leistbares Wohnen« in Zusammenarbeit mit RICS im Herbst 2015). Es war ein wirklich sehr nettes Get-together in entspannter Atmosphäre und mit vielen interessanten Gesprächsthemen. Wir planen daher, dieses Treffen auch im kommenden Jahr wieder zu organisieren.

# AK MÜNCHEN

A: Carl Otto Stinglwagner, Martina Rozok (Exkursion Madrid)  
F: AK München



5. März 2015

## Mietrecht aktuell – Rückblick und Ausblick

Eine höchst aktuelle und zugleich spannende Thematik wurde bei der Arbeitskreisveranstaltung am 5. März 2015 behandelt und so verwunderte es nicht, dass die Räumlichkeiten beim Gastgeber des Abends, dem langjährigen Fördermitglied Kanzlei Wagensonner, bis auf den letzten Platz belegt waren.

Nach den Begrüßungen durch den Arbeitskreisleiter Carl O. Stinglwagner, STIWA, sowie durch Rechtsanwalt Christopher Patt, Wagensonner, referierte Rechtsanwalt Gero Martin über das Thema »Mietrecht aktuell – Rückblick und Ausblick«. Nach dem interessanten Rückblick standen vor allem aufgrund der Aktualität des Themas – Beschluss im Bundestag über die neue Mietrechtsnovelle, 05.03.2015 – der Ausblick und die Auswirkungen auf das Mietrecht im Vordergrund.

Die wesentlichen Neuerungen der sog. »Mietpreisbremse« betreffen die Neuvermietungen, die höch-

tens 10% über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen dürfen. Sie findet nur in »Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten« Anwendung die von den jeweiligen Landesregierungen für die Dauer von höchstens 5 Jahren bestimmt werden müssen. Keine Geltung der 10%-Grenze bei folgenden Fällen: Übernahme der Vormiete, auch wenn diese über dem Mietspiegel liegt, bei Neuvermietungen vor Inkrafttreten der jeweiligen Landesverordnung, bei Vermietung von Neubauten oder infolge der ersten Vermietung nach einer umfassenden Modernisierung (1/3 der Neubaukosten). Angesprochen wurden ebenfalls die Konsequenzen für den Vermieter bei Überschreitung der 10%-Grenze und die Voraussetzungen für eine Rückforderung der überzahlten Miete durch den Mieter.

Da viele der Arbeitskreismitglieder als Makler tätig sind, stieß das sog. »Bestellerprinzip beim Makler« auf besonders viele interessierte Ohren. Die Neuerungen

sehen vor, dass der Mieter nur dann den Makler zahlt, wenn er den Makler auch aktiv beauftragt hat und der Makler die Wohnung ausschließlich aufgrund dieser Beauftragung sucht und anschließend vermittelt. Darüber hinaus ist die Umlage von Maklerkosten vom Vermieter auf den Mieter untersagt. Bei all den theoretischen Neuerungen betonte Rechtsanwalt Martin aber auch die Schwierigkeit der praktischen Umsetzung der verschiedenen Themen, wie beispielsweise die Problematik, wenn es keinen qualifizierten Mietspiegel gibt, dass es bei bestehenden Mietspiegeln oft Spannen und Beurteilungsspielräume oder Interpretationsspielraum bei Modernisierungsmaßnahmen gibt sowie Absprachen der Miethöhe mit dem Vermieter usw. .

Nach dem Vortrag entstand eine angeregte Diskussion, da fast jeder der Teilnehmer direkt oder indirekt als Mieter, Vermieter oder Makler von dieser Thematik selbst betroffen war. Der weitere Verfah-

rensgang bleibt abzuwarten. Das tatsächliche Inkrafttreten hängt von der entsprechenden Landesverordnung ab. Für Bayern ist damit nicht vor Juli zu rechnen. Wir können gespannt sein.

Den Ausklang eines informativen und gelungenen Abends bildete wie gewohnt ein erstklassiges Buffet und die Möglichkeit zum Netzwerken.

**Mit freundlicher Unterstützung von Wagensonner Rechtsanwälte Partnerschaft.**



21. April 2015

## Breakfast Seminar »Asian Equity«

Zum Thema »Asian Equity« lud die Argus Software Ltd. zum Breakfast Seminar in das Hotel Sofitel Munich Bayerpost zu zwei spannenden Vorträgen und anschließender Podiumsdiskussion ein.

Deutsche Immobilien bleiben eine international begehrte Anlageklasse. Asiatisches Kapital hat traditionell über angelsächsische Vehikel den Weg nach Deutschland gefunden. In den letzten Jahren haben nun die Direktinvestitionen aus Asien in heimische Objekte bedeutend zugenommen. Alle Prognosen sind sich einig, dass der Anteil asiatischen Kapitals an den hiesigen Immobilientransaktionen steigen wird. Herr Jörn Fingerhuth, Partner & Head of Real Estate bei Pinsent Masons, referierte über das Thema »Wo steht der nächste »Silberturm«? – Immobilientransaktionen asiatischer Investoren«. Herr Fingerhuth erläuterte anschaulich die Hürden, die asiatische Investoren bei Investitionen in deutsche Immobilien bewältigen müssen. Unter anderem bestand v.a.

in der Vergangenheit ein erheblicher Nachteil im Genehmigungsprozess, mit der Folge von langen Transaktionsdauern und entsprechenden Hindernissen auf den Verkäufermärkten. Eine Hürde bei den Anlageklassen ist der Mangel an Trophy Assets und Core-Büroimmobilien. Nach wie vor ist London/UK Spitzenreiter bei Investitionen asiatischer Investoren, da u. a. die Infrastruktur für Immobilieninvestitionen deutlich internationaler aufgestellt ist (Broker, Surveyor, Valuer, usw.). Eine weitere Hürde ist der große Kulturunterschied, da auch heute die Entscheidungsprozesse und Verhandlungsführung asiatischer Investoren für Verkäufer häufig schwer nachvollziehbar sind. Hier sind v. a. Berater mit lokaler Expertise gefragt, um den Einstieg in den Markt und die Kultur zu erleichtern. Herr Fingerhuth prophezeite, dass mit steigender Transaktionszahl die Vertrautheit mit chinesischen Gepflogenheiten zunehmen wird und damit die Hürden auf Dauer kein Hindernis mehr sein werden.

Ergänzend dazu wurde von Dr. Stefan Söhn, MBL China Consulting, das Thema »Makroökonomische Rahmenbedingungen für Chinesische Outbound-Investitionen« behandelt. Unter anderem zeigte Dr. Söhn auf, dass 2014 zum ersten Mal die Planwerte des GDP nicht erreicht wurden und leicht rückläufig sind, genauso wie die Exporte aus China. Um die Wirtschaft voranzutreiben, gibt es die »Go global«-Strategie, die chinesische Unternehmen ermutigen soll, sich bspw. in internationalen Infrastrukturprojekten zu engagieren, um ihren Weltmarktanteil zu vergrößern und im Ausland zu investieren. Hierfür wurden Genehmigungsschwellen verkleinert, weshalb im Jahr 2014 chinesische Unternehmen in Europa bereits 21% mehr Akquisitionen getätigt haben als im Vorjahr. Deutsche Unternehmen geraten immer stärker in den Fokus chinesischer Investoren – noch 2009 wechselten nur zwei deutsche Unternehmen in chinesische Hände – 2014 waren es bereits 36. Die

wesentlichen Treiber für Outbound Investments sind u. a. die Internationalisierung, die Technologie, die Überkapazitäten, die Reformschwäche, die abkühlende Wirtschaft und der schwache Immobilienmarkt in China, das Währungsgefälle sowie die höhere Risikobereitschaft bei geringerer Renditeerwartung.

Das Thema wurde von Jörn Fingerhuth, Dr. Stefan Söhn, Gunther Deutsch (Geschäftsführer bei Cornerstone) und dem Moderator Dominik Brunner (Argus Software Ltd.) bei der anschließenden Panel-Diskussion weiter vertieft.

**Mit freundlicher Unterstützung der Argus Software Ltd.**



1. Juli 2015

### Assetklasse Healthcare-Immobilien

Zum Thema «Assetklasse Healthcare-Immobilien» lud die Rechtsanwaltskanzlei Taylor Wessing gemeinsam mit dem Arbeitskreis München am 1. Juli 2015 in ihre Räumlichkeiten am Isartorplatz ein. Trotz bestem Biergartenwetter folgten rund 100 Teilnehmer den drei spannenden Vorträgen von Wolfgang Schaller, Taylor Wessing («Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten im Bereich betreutes Wohnen»), von Jan-Hendrik Jessen, Patrizia Gewerbelinvest KVG mbH («Pflegeimmobilien aus Investorensicht») sowie von Hermann Josef Thiel, Terranus Consulting GmbH («Pflegeimmobilien aus Betreiber-sicht»).

Im ersten Vortrag von Wolfgang Schaller wurde unter anderem die Definition des Begriffs «Betreutes Wohnen» behandelt, der nämlich wider Erwarten keine durchgängig anerkannte Definition besitzt. Das Leistungs- und Angebotsspektrum reicht von Altenwohnheimen über Seniorenresidenzen, an

Pflegeheime ausgegliederte Pflegewohnungen bis zu «normalen» Wohnungen mit Servicevertrag. Darüber hinaus ging der Redner auf die verschiedenen Stufenmodelle bzw. die Leistungskette der Pflegeeinrichtungen ein. Diese gliedert sich wie folgt auf: 1. Stufe: Ambulante Pflege – Betreutes Wohnen; 2. Stufe: Betreutes Wohnen – ambulant betreute Wohngemeinschaft, 3. Stufe: Teil- und vollstationäre Altenhilfeeinrichtungen. Ergänzt wird dies durch Stufe 4: Medizinische Leistungskomponenten, Rehabilitation sowie durch geriatrische (klinische) Angebote, die über die pflegerische Versorgung hinausgehen. Ein zentraler Punkt des Vortrags behandelte außerdem die rechtlichen Rahmenbedingungen des Betreuten Wohnens, deren Anwendungsbereiche sowie die verschiedenen Vertragskonzepte bei diesem Modell.

Jan-Hendrik Jessen stellte in seinem Vortrag die Pflegeimmobilien aus Investorensicht dar, die auf-

grund des demographischen Wandels bzw. der Überalterung der Gesellschaft großes Potential mit sich bringen. Schwerpunktregionen mit attraktiven Investmentbedingungen für stationäre Pflegeeinrichtungen befinden sich v. a. in der nördlichen Hälfte Deutschlands sowie Baden-Württemberg und in der Metropolregion München. Darüber hinaus ging Herr Jessen auf verschiedene Marktzutrittsbarrieren durch uneinheitliche Regulierungen ein, wie die Unsicherheit im Zusammenhang mit der Umsetzung der unterschiedlichen Landesheimrechte und baulichen Vorschriften, die klare Präferenz der Politik für ambulante Wohn- und Betreuungsmodelle, die zunehmende Komplexität für alle Marktakteure oder die Frage der Risikoübernahme zwischen Vermieter und Mieter, sollten Änderungen der Refinanzierungsbedingungen oder der baulichen Anforderungen auftreten. Grundsätzlich stellte Herr Jessen klar, dass die alternde Gesellschaft

sowie der Bedarf an Ersatzbauten attraktive Investmentchancen eröffnen und derzeit mehr Kapital zur Verfügung steht, als in qualitativ hochwertige Produkte investiert werden kann. Künftig werden Modelle gefragt sein, die die stationäre Pflege mit der ambulanten Betreuungsform verknüpfen. Wichtig ist, dass die Objekte den heutigen Standards (u. a. hohe Einzelzimmerquote, angemessene Objektgröße) verfügen. Grundsätzlich stellte Herr Jessen fest, dass durch die Konkretisierung der Landesheimrechte die Sicherheit der Investitionsentscheidungen wieder zunimmt.

Herr Josef Thiel vertiefte die beiden Vorträge seiner Vorredner und ging im Speziellen auf die Betreiberseite, die betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die Kalkulation von Pflegesätzen/Investitionskosten pro Bett ein. Darüber hinaus stellte er ein Raumprogramm und eine Flächenkalkulation einer Pfe-



28. Juli 2015

### Umgang mit dem Wandel: Wohnraumknappheit und Nachverdichtung

geeinrichtung mit 100 Plätzen (4.670m<sup>2</sup> BGF) und die dazugehörige Wirtschaftlichkeitsberechnung vor.

Nach den Vorträgen entstand eine angeregte Diskussion die bei einem leckeren Imbiss auf der Dachterrasse noch weitergeführt wurde.

#### **Mit freundlicher Unterstützung von Taylor Wessing.**

Zur letzten Veranstaltung vor der Sommerpause lud der Arbeitskreis München gemeinsam mit der Rechtsanwaltskanzlei Grothmann | Klemm | Kullack | Fuchs und der PATRIZIA Deutschland GmbH am 28. Juli auf die Praterinsel ein. Das äußerst spannende Thema «Umgang mit dem Wandel: Wohnraumknappheit und Nachverdichtung» lockte rund 100 Mitglieder in die außergewöhnliche Location im Herzen Münchens. Nach der Begrüßung durch den Arbeitskreisleiter Herr Stinglwagner sowie den Gastgeber des Abends Dr. Torsten Grothmann, Partner, referierten die beiden Vortragenden des Abends im Wechselspiel über dieses spannende Thema.

Rechtsanwältin Dr. Tanja Brunner steckte hierbei den rechtlichen Rahmen fest. Flächen- und Wohnraumknappheit durch Siedlungsdruck führt in größeren Städten zu immer höher werdendem (rechtlichen) Steuerungsbedarf. Behör-

den sowie Projektentwickler und Investoren müssen sich nicht nur mit dem vorhandenen Baurecht auf Grundstücken auseinandersetzen, sondern auch mit den Interessen der Bürger. Die Landeshauptstadt München verfolgt deshalb ihre Programme zur sozialgerechten Bodennutzung konsequent und fordert so auch die Projektentwickler und Investoren zu einem Beitrag auf. Diese stehen deswegen vor nicht unerheblichen Folgeproblemen, insbesondere auch im Hinblick auf die rechtliche Aufteilung der Grundstücke zwischen Wohnungseigentum und gefördertem Wohnungsbau (Stichwort: Realteilungen als Lösung?).

Beim Vortrag von David Christmann, Patrizia Deutschland GmbH, stand die praktische Umsetzung im Vordergrund. Er brachte dem Publikum die eigenen Erfahrungen bei diversen Projektrealisierungen näher. Die Vorstellung verschiedener Münchener Projekte des Immobilieninvestors zeigt

den sowie Projektentwickler und Investoren müssen sich nicht nur mit dem vorhandenen Baurecht auf Grundstücken auseinandersetzen, sondern auch mit den Interessen der Bürger. Die Landeshauptstadt München verfolgt deshalb ihre Programme zur sozialgerechten Bodennutzung konsequent und fordert so auch die Projektentwickler und Investoren zu einem Beitrag auf. Diese stehen deswegen vor nicht unerheblichen Folgeproblemen, insbesondere auch im Hinblick auf die rechtliche Aufteilung der Grundstücke zwischen Wohnungseigentum und gefördertem Wohnungsbau (Stichwort: Realteilungen als Lösung?).

Im Nachgang zu den beiden Präsentationen entstand eine angeregte Diskussion, die bei einem leckeren Imbiss bis spät in die Nacht weitergeführt wurde.

#### **Mit freundlicher Unterstützung der Rechtsanwaltskanzlei Grothmann | Klemm | Kullack | Fuchs und der PATRIZIA Deutschland GmbH.**



Juli 2015

**Herbe Schönheit mit Charakter**  
**XII. Immobilienexkursion des AK München nach Madrid**

Die spanische Nationalhymne »Marcha Real« aus dem Jahr 1761 verfügt über keinen Text und ist eine der ältesten Europas. Im Januar 2008 wurde vom spanischen Nationalen Olympischen Komitee (NOK) ein Text vorgeschlagen. Er war das Ergebnis eines Wettbewerbes, damit die Fußballer vor dem Spiel die Hymne mitsingen können. Doch wegen der großen negativen Reaktionen wurde dieser Vorschlag nach wenigen Tagen verworfen.

Vielleicht charakterisiert diese Tatsache ein Land mit der Amtssprache Spanisch und weiteren sechs regionalen Sprachen (Aragonesisch, Aranesisch, Asturisch, Baskisch, Galizisch, Katalanisch) sowie seine Hauptstadt wesentlich mehr, als es viele Beschreibungen vermögen. Die diesjährige Immobilienexkursion des AK München führte die 29 Teilnehmer Mitte Juli bei Tagestemperaturen um die 35°C nach Madrid. Nach Prag, Budapest, Tallinn, Istanbul, Sofia,

Moskau, Warschau, Kopenhagen, Dubai, Kiew und Helsinki war es die zwölfte Exkursion, die seit 2004 jährlich stattfindet.

Carl O. Stinglwagner FRICS, Leiter des AK München sowie Initiator der Immobilienexkursionen: »Interesse an einem Land, einer Stadt, seiner Geschichte und Bevölkerung sowie der aktuellen wirtschaftlichen Situation haben – das ist unsere Motivation wortwörtlich. Da sich »Interesse« von lateinisch »dabei sein« ableitet, unternehmen wir die jährlichen Immobilienexkursionen und versuchen uns vor Ort gezielt einen eingehenderen, genaueren und damit auch professionelleren Standpunkt über ein Land bzw. eine Stadt zu bilden.«

Madrid verwundert zunächst mit dem Fakt, dass die Stadt mit 3,2 Millionen Einwohnern (ohne Vororte) nach London und Berlin die drittgrößte Metropole der EU ist. Um Einblicke in die öko-

nomischen Rahmendaten sowie die Immobilienwirtschaft Spaniens bzw. Madrids zu erhalten, bot das Exkursionsprogramm eine Vielzahl von Vorträgen zum Vermietungs-, Investment-, Einzelhandelsmarkt, zu rechtlichen Aspekten und der Finanzierungssituation sowie Besichtigungen u. a. einer kürzlich sanierten denkmalgeschützten Büroimmobilie und des größten Entwicklungsgebietes in der Geschichte Madrids, dem »Valdebebas«-Projekt. Nahe des Flughafens Barajas werden hier rund 12.500 Wohnungen für 40.000 Bewohner auf einer Fläche von rund fünf Millionen Quadratmetern entstehen. Gastgeber der Vorträge und Besichtigungen waren GLL Real Estate Partners, Linklaters, die Aareal Bank, Newman Aguirre, GÓMEZ-ACEBO & POMBO Abogados, Valdebedas, Gesvalt Advisory & Valuation sowie CBRE.

Das positive Resümee dabei lautete: Die spanische Volkswirt-

schaft hat die Rezession im dritten Quartal 2013 mit +0,1 Prozent Wachstum nach neun rückläufigen Quartalen hinter sich gelassen. Das Wachstum entwickelt sich seitdem positiv und lag 2014 bei 1,4%. Die Regierung erwartet für das Jahr 2015 ein Wachstum von 2,5 Prozent. Die Arbeitslosenquote betrug im Jahr 2014 23,7 Prozent (5,45 Millionen). Für das Jahr 2015 wird ein Rückgang auf 22,9 Prozent prognostiziert. All diese Faktoren spiegeln sich in positiven immobilienwirtschaftlichen Ergebnissen wider. Oder mit dem Titel des Vortrages bei Gesvalt Advisory & Valuation zusammengefasst: »From Hells Door to Real Estate Heaven«.

Das touristische Programm umfasste Besichtigungen zahlreicher Highlights wie des Quijote-Denkmal, des Grabes von Goya in der klassizistisch gestalteten Kirche Ermita de San Antonio de la Florida sowie des königlichen Schlosses. In einem der größten



und bedeutendsten Kunstmuseen der Welt, dem Museo del Prado, erlebten die 29 Exkursionsteilnehmer eine beeindruckende Führung durch die Welt von Goya, Velázquez und Tizio dank Matthias, dem Reiseführer der Gruppe, der dieser in vier Tagen seine Wahlheimat auf eine gleichsam innige sowie unaufdringliche Weise näher brachte. Weiterhin waren das legendäre Bernabéu, das Fußballstadion von Real Madrid (O-Ton der Münchner: »Unseres ist besser«), sowie die Stierkampfarena »Las Ventas«, die im Neomodernistischem Stil erbaut, 1934 eröffnet und rund 24.000 Zuschauern Platz bietet, Ziel der Reise.

Die kulinarische Vielfalt Madrids erlebte der AK München in Tapas Bars, Bodegas, auf dem Mercado de San Miguel, in der stylish im labyrinthischen Kellergewölbe gelegenen »Bodega de los Secretos« und im 2-Sterne-Restaurant »La Terraza del Casino de Madrid« im 1836 erbauten Kasino, das unter

der Leitung von Spitzenkoch Paco Roncero mit seinen berühmten, als »tapiplatos« bezeichneten kleinen Portionen für Gaumenüberraschungen sorgte. So wurden Leib und Seele der Exkursionsteilnehmer getreu Sokrates (470 bis 399 v. Chr.) perfekt zusammengehalten.

Seit Dezember 2011 ist die Priorität der amtierenden Regierung von Ministerpräsident Rajoy, die Finanz-, Wirtschafts- und Sozialpolitik zu stärken. Wichtige Gesetzgebungsprojekte sind die Sparpakete, Haushaltsgesetze und Arbeitsmarktformen, die zum einen der Einhaltung der Konsolidierungsvorgaben, zum anderen der Schaffung von Beschäftigung dienen sollen. Das Land ist auf einem guten Weg und alle Gesprächsteilnehmer hoffen, dass dieser auch nach der Wahl im Winter dieses Jahres weiter verfolgt wird.

Anders als Paris, London, Berlin oder München, die Bilder wie Eiffelturm, Big Ben, Brandenburger Tor oder Frauenkirche hervorrufen, entsteht bei Madrid keine Projektionsfläche. Die Hauptstadt Spaniens ist vielmehr eine herbe Schönheit mit Charakter.

**Ein Wort zum Schluss in eigener Sache, nein... wissend auch im Namen aller Reisetilnehmer: Unser außergewöhnlicher Dank gilt in diesem Jahr der Organisatorin der Reise, Caroline Rittler, unserer »First Lady«!**

# AK NÜRNBERG

A: Eduard Paul  
F: Restaurant Steichele, DATEV eG



## Ankündigungen

**19. November 2015: Gansessen mit Vortrag »3 im Weckla – 5 im Sinn«**

Zum Jahresende lädt der AK Nürnberg zu einem besonderem Schmankerl in das Restaurant Steichele ein, einem historischen Lokal aus der Gründerzeit, das inmitten der historischen Altstadt liegt.

Die Imagebildung von Standorten wird durch Herrn Wilfried Weisenberger, Geschäftsführer von SK Standort+Kommune, erläutert. Start der Veranstaltung wird im Wein-Luft-Schutzbunker erfolgen. Der Ordnung halber sei klargestellt, dass es anschließend nicht »Weckla«, sondern »Gans« geben wird. Zur Veranstaltung erfolgt demnächst die Einladung.

**April 2016: DATEV IT-Campus 111 – ein nachhaltiges und zugleich funktionales Gebäudekonzept**

Wie die Anforderungen an ein modernes Arbeitsumfeld optimal mit einem klaren architektonischen Statement und zugleich dem Gedanken der Nachhaltigkeit in Einklang gebracht werden können, zeigt in der Frankenmetropole seit April dieses Jahres der DATEV IT-Campus 111.

Nach zweijähriger Bauzeit wurde das Gebäude offiziell eröffnet. Seither bietet es dem »Herzstück« der DATEV – der Software-Entwicklung – jede Menge Ruhe und Freiraum für den kreativen Schaffensprozess und eine fruchtbare Kommunikation zwischen den Mitarbeitern. Diese konnten letztendlich auch ihre eigenen Erfahrungen in die Planung und Gestaltung der offenen Bürozone mit einbringen, indem sie das final verabschiedete Raumkonzept vorab getestet und optimiert haben. Ganz besonderen Wert legten alle Beteiligten darauf, neben den reinen Arbeitsbereichen auch Zonen in den Gebäudekomplex zu integrie-

ren, die Raum für Kommunikation, Begegnung und sogar sportliche Aktivitäten bieten.

Abgerundet wird das gesamte Konzept des IT-Campus durch ein gut durchdachtes Klimatisierungssystem, das den heutigen Anforderungen an die Nachhaltigkeit durch und durch standhält. Heizung und Kühlung werden über Geothermie vorgenommen, unterstützt durch konventionelle Systeme.

Insgesamt ein mehr als spannendes Konzept, dessen Umsetzung ein DATEV-Repräsentant dem AK Nürnberg direkt vor Ort vorstellen wird. Im Anschluss an die Besichtigung wird es auch für die AK-Mitglieder reichlich Gelegenheit geben, sich auszutauschen und ihre neuen Eindrücke miteinander zu teilen. Die Veranstaltung ist für April 2016 geplant.

# AK STUTTGART

A: Michael Settele  
F: AK Stuttgart



## 24. Februar 2015

### Zu Gast bei der Ed. Züblin AG

Am 24. Februar 2014 waren wir gemeinsam mit der RICS Regionalgruppe Stuttgart zu Gast bei der Firma Ed. Züblin AG in Stuttgart-Vaihingen. Thema war: Baukosteneinsparung durch optimierte Bauvorbereitung.

Hierzu gab es Fachvorträge von Herrn Konstantinos Kessoudis, Zentrale Technik Leitung 5D Planung, zu BIM 5D (Building Information Modeling), und von Herrn Dipl. Ing. Roland Wiehl, Bereichsleiter Direktion Stuttgart, zum Thema Teamconcept. Diese beiden Geschäftsfelder ermöglichen es Züblin zusammen mit den jeweiligen Auftraggebern, schon im Vorfeld des eigentlichen Baus durch optimiertes Zusammenspiel aller am Bau Beteiligten die Bauabläufe und somit die Baukosten zu optimieren.

Idealerweise beginnt die Zusammenarbeit der Bauherrenschaft mit Züblin als Generalübernehmer schon bei der Gestaltung des

B-Plans. Denn schon hier gilt es kostentreibende Faktoren zu vermeiden.

Im Anschluss an die Fachvorträge gab es eine interessante Diskussionsrunde, die von Michael Einsele IMMOEBS AK-Stuttgart, moderiert wurde. Dieser läutete dann auch den gemütlichen Teil des Abends bei einem Imbiss und Umtrunk ein.

## 26. März 2015

### KulinarIMMO mit Jörg Ilzhöfer

Wie jedes Frühjahr waren wir im März wieder bei Herrn Ilzhöfer in seiner Kochschule in Esslingen. Das Ganze diesmal wieder italienisch angehaucht, jedoch mit einem Hang zum Besonderen. Wie z. B. eine Malzbiersabayone. Das Besondere daran? Hier ist das Rezept:

#### Malzbiersabayone (4 Port.)

Zutaten:

6 Eier (nur das Eigelb)  
1 EL Zucker  
0,1 L Weißwein  
0,1 L Malzbier  
1 Msp. Vanillemark  
1 Zitrone (1/4 Schale reiben)

Geben Sie das Eigelb, gemeinsam mit dem Zucker, dem Vanillemark, der geriebenen Zitrone, dem Weißwein und dem Malzbier in eine Schlagschüssel und setzen Sie diese auf ein Wasserdampfbad.

Diese Mischung nun sehr luftig darauf mit einem Schneebesen aufschlagen und »bis zur Rose« abziehen.

Tauchen Sie dafür einen Holzrührlöffel in den Schaum, nehmen Sie ihn heraus, und pusten Sie auf die leicht gebogene Löffelrückseite. Hierbei sollte ein Muster entstehen, wie wenn Sie auf eine Rosenblüte, von oben herab, schauen würden.

Diesen warmen Schaum nun zu einem Eis oder einem kleinen Küchlein servieren – sehr lecker!

# AK RHEIN-RUHR

A: Bodo Dicke, Raoul P. Schmid, Dr. Caroline Wagner  
F: Susanne Weiland, IRE|BS Immobilienakademie, Noerr, LLP, PwC, Drees & Sommer



19. Februar 2015

Ganz herzlich bedankt sich die Arbeitskreisleitung bei den Sponsoren, Fördermitgliedern, Gastgebern und Referenten des 1. Halbjahrs 2015 für die Unterstützung und Ausrichtung unserer Veranstaltungen:

ARCADIS Deutschland, Berlin Hyp, BNP Paribas Real Estate, CORPUS SIREO Asset Management Retail, Deloitte Consulting, DS-Plan Drees & Sommer, Köln, HOCHTIEF Projektentwicklung, Michael Zimmermann & Co. GmbH, Köln, Noerr LLP, PORR Deutschland und bei PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf

Ohne die engagierten und kompetenten Vorträge unserer Referenten und das großzügige Sponsoring der gastgebenden Unternehmen wäre das vielfältige und umfangreiche Veranstaltungsprogramm des Arbeitskreises in dieser Form nicht möglich.

Ebenso herzlich bedanken wir uns bei unseren Partner der IMMOEBS onBoard 2015:

Berlin Hyp, BNP Paribas Real Estate, CORPUS SIREO Asset Management Retail, HOCHTIEF Projektentwicklung, PORR Deutschland

**Besonderheiten und Fallstricke bei der Finanzierung von Immobilien durch Pfandbriefe**

Am Aschermittwoch ist alles vorbei! Karnevalstechnisch stimmte dies ja, aber im Arbeitskreis Rhein-Ruhr ging es am Donnerstag nach Aschermittwoch »mit dem Mysterium der Mieterdienstbarkeit« bei Noerr LLP in Düsseldorf schon wieder los!

Drei spannende wie lehrreiche Vorträge mit anschließender Diskussion:

- »Der Hypotheken-Pfandbrief – kurz erläutert«, [Dr. Nadejda Kysel](#)
- »Relevanz und Methodik des Beleihungswertes im Rahmen von Pfandbrieffinanzierungen«, [Dr. Maximilian Schulte](#)
- »Mysterium Mieterdienstbarkeit – Auswirkungen auf die Beleihungsfähigkeit«, [David Zafrá Carollo](#)

In dieser Veranstaltung gaben uns die Immobilienexperten aus dem Hause Noerr LLP eine Übersicht über die aktuellen Themen und beantworteten u. a. die nachfolgenden Fragen:

- Wieso kann auch im derzeitigen Marktumfeld eine Pfandbrieffinanzierung scheitern, obwohl Geschäftsbanken für eine Finanzierung »Schlange stehen«? Stichwort Unterschied Verkehrswert versus Beleihungswert.
- Welche Bedeutung kommt dem Beleihungswert und dem Wertgutachten zu?
- Wieso scheitern vielen Pfandbrieffinanzierungen an Mieterdienstbarkeiten?
- Was macht eine Pfandbrieffinanzierung so attraktiv und sicher?



3. März 2015

**Blue Buildings – Renditestark durch Innovationen**

• Welche Fallstricke können eine Pfandbrieffinanzierung erschweren oder gar unmöglich machen? Stichworte: Limitation Language und Majority Lender Clauses.

• Was ist überhaupt eine Mieterdienstbarkeit und was bezweckt sie?

• Erläuterung der im Dezember 2014 in Kraft getretenen Pfandbriefnovelle.

Kulinarisches und Networking schlossen den Abend ab.

**Ganz herzlich bedanken wir uns bei Noerr LLP in Düsseldorf für die Ausrichtung und das Sponsoring dieser Veranstaltung.**

In dieser Veranstaltung gaben uns die Immobilienexperten aus dem Hause Drees & Sommer eine Übersicht über Blue Buildings – die Gebäude der Zukunft: Sie sind nicht nur smart vernetzt, energieautark, emissionsneutral, kreislauffähig, gesund und flexibel, sie bringen zudem eine gute Rendite. Das zeigte uns Drees & Sommer an einem Beispielprojekt – dem spektakulären Bau 1 von Roche in Basel. Das 160-Meter-Hochhaus nach dem Entwurf von Herzog & de Meuron beinhaltet bereits einige Aspekte eines Blue Buildings.

Drei spannende wie lehrreiche Vorträge mit anschließender Diskussion:

- »Was Blue Buildings auszeichnet«, [Frank Kamping MRICS](#)
- »Wie sich Blue Buildings wirtschaftlich produzieren lassen«, [Stefan Heselschwerdt](#)

• »Welche Aspekte eines Blue Buildings beim Bau 1 von Roche in Basel eine Rolle spielen«, [Prof. Jürgen Volm](#)

Der Abend schloß mit einem Get-together ab.

**Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem Mitglied Frank Kamping MRICS und Drees & Sommer in Köln für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.**



17. März 2015

#### Hafenamt Köln – Re-Development eines Denkmals

Wer nicht schon selbst die Herausforderungen kennengelernt hat, eine ehemals Single-Tenant-Eigennutzerimmobilie zu einer investmentfähigen, modernen Multi-Tenant-Immobilie zu transformieren, bekam bei dieser Veranstaltung tiefe Einblicke in die hohe Kunst der sogenannten Re-Developments.

Michael Zimmermann und Fabian Storch stellten uns bei dieser Veranstaltung eine spannende Projektentwicklung ausgehend vom Status 2012 einer Immobilien mit drei recht unterschiedlichen Gebäudeteilen und das von ihnen gewählte Modell der Umsetzung (GÜ/GP/GU) vor, erläuterten dabei auch das Vermietungs- und Flächenkonzept, gaben uns Einblicke in den planerischen und baulichen Umgang mit denkmalgeschützter Altbausubstanz, die Umwandlung des Mittelbaus vom Behördenbüro zu flexiblen, effizienten und transparenten Mieteneinheiten und des ehemaligen Lockschuppens vom Aktenarchiv zum Kreativschuppen.

Als Besonderheit wurde uns zudem die Idee des Betreibermodells des »Kapitänsklub« erläutert, von der Umsetzung konnten wir uns bei anschließender Kulinarik und Netzwerken selbst ein Bild machen.

**Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem Mitglied Fabian Storch und der Michael Zimmermann & Co. GmbH in Köln für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.**

23. März 2015

#### Vorstellung von IMMOEBS beim 13. Jahrgang KIÖ Essen

Für die meisten Teilnehmer des Kontaktstudiums Immobilienökonomie (KIÖ) ist gerade die erste zweiwöchige Blockphase ihres Studiums mit ihrer Vielzahl von Fächern und Referenten eine besondere und das viele aufmerksame, ununterbrochene Sitzen und Zuhören sogar eine körperliche Herausforderung.

Trotzdem ist es im Arbeitskreis Rhein-Ruhr schon eine feste Tradition, dass die Arbeitskreisleitung bereits in dieser frühen Studienphase unser Alumni-Netzwerk dem aktuellen Jahrgang vorstellt, dabei die Studierenden kennenlernt und sie für IMMOEBS begeistert. So entscheiden sich die meisten der Teilnehmer nicht erst nach Abschluss, sondern bereits während des Studiums für eine ordentliche und nicht »nur« studentische Mitgliedschaft.

In diesem Sinne: Herzlich willkommen, liebe Teilnehmer, in unserem Netzwerk!



22. April 2015

#### Emerging Trends in Real Estate® Europe 2015

Fast schon ein fester Termin im ersten Quartal ist die Vorstellung der aktuellen Studie »Emerging Trends in Real Estate® Europe«, gemeinsam von PricewaterhouseCoopers AG und dem Urban Land Institute (ULI) publiziert wird – diesmal mit dem Untertitel »Real estate returns«.

Die Studie gibt Meinungen und Stimmung aus einer Befragung von mehr als 550 führenden Immobilieninvestoren, Entwicklern, Fundmanagern und Kreditgebern zur Entwicklung der europäischen Immobilienmärkte wieder und stellt die Ergebnisse detailliert und übersichtlich dar. Damit zeigte sie Erwartungen und Chancen der Märkte in europäischen Städten und Metropolregionen auf und gibt zudem Hinweise, welche Märkte vermieden werden sollten.

Auch für das Jahr 2015 erwarten die befragten Marktteilnehmer, dass unverändert viel internationales Kapital in Europas Immobili-

enmarkt fließen wird. Demzufolge werden wohl weiterhin die Preise steigen und sich das Angebot entsprechend verknappen. Da mancherorts der Vermietungsumsatz nicht mit der Nachfrage nach Investments und der Wertentwicklung Schritt gehalten hat, halten fast zwei Drittel der Befragten Top-Immobilien bereits jetzt für überteuert.

Investoren weichen daher zunehmend in Märkte beziehungsweise Immobilien-Assetklassen aus, mit denen sie bislang noch wenig vertraut sind. Deshalb rücken auch verstärkt Investments an B-Standorten, Developments oder spezielle Nutzungsarten (z. B. Datenzentren, Logistikimmobilien oder Studentenwohnungen) in den Fokus der Investoren. Ebenso Immobilien, die von den großen Trends Urbanisierung, alternde Gesellschaft und technologische Innovation profitieren.

Dirk Hennig, PwC, eröffnete die Veranstaltung mit einem Impuls-

vortrag und leitete anschließend zusammen mit Dr. Harald Heim, PwC, die Podiumsdiskussion. Teilnehmer waren:

- Andreas Buchmann, Geschäftsführer der developer Projektentwicklung GmbH
- Dr. Hans Wilhelm Korfmacher, Geschäftsführer Versorgungswerk der Wirtschaftsprüfer (WPV)
- Wolfgang Baumgartinger, Metro Properties Holding GmbH

Auch dieser Abend schloss nach angeregten Diskussionen beim gemeinsamen Imbiss.

Die Studie ist veröffentlicht unter: [www.pwc.com/emergingtrends](http://www.pwc.com/emergingtrends)

**Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem Mitglied Ulrich Schneider MRICS und der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Düsseldorf für Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.**



6. Mai 2015

**Gemeinsames Frühlingsfest mit Minigolf-Trophy von ImmoFrauen, RICS und IMMOEBS**

Schon zum 4. Mal luden wir zusammen mit dem Rheinlandteam der Frauen in der Immobilienwirtschaft und der RICS zum diesjährigen Frühlingsfest und zur 4. Minigolf-Trophy nach Düsseldorf ein. In kleinen, gemischten Gruppen stellten wir unsere Schlagkraft unter Beweis. Nach dem Minigolf trafen wir uns zum gemütlichen Get-together im Café Südpark. Dort fand auch die Preisverleihung statt.

Die Minigolfanlage, das Café Südpark sowie der Hofladen werden von der gemeinnützigen Werkstatt für angepasste Arbeit GmbH (wfaa) betrieben – ein Stück gelebte Integration von Menschen mit Behinderungen – und sind auch außerhalb dieser Veranstaltung ein Besuch oder Einkauf wert: [www.wfaa.de/index.php/home/entspannen-einkaufen/minigolf](http://www.wfaa.de/index.php/home/entspannen-einkaufen/minigolf)

2. Juli 2015

**IMMOEBS onBoard 2015**

Die immobilienwirtschaftliche Bootsfahrt »IMMOEBS onBoard 2015« des IMMOEBS Arbeitskreises Rhein-Ruhr auf der MS RheinFantasie ab Köln lockte auch in diesem Jahr zahlreiche Gäste an Bord der »MS RheinFantasie«. Die 330 Mitglieder und Gäste wurden mit einer hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion und besten Gelegenheiten zum Netzwerken belohnt.

Zu dem Thema »IMMOVATION! Wie innovativ ist die Immobilienbranche« diskutierten unter Moderation von Roswitha Loibl (Redakteurin, immobilienmanager): Christoph Meszelinsky (Geschäftsführer, BNP Paribas Real Estate GmbH), Georg Orlich (Executive Director, CORPUS SIREO Asset Management Retail GmbH), Andrea Kolander (Leiterin Geschäftsstelle Düsseldorf, Berlin Hyp AG), Rolf Lauer (Niederlassungsleiter Rhein-Ruhr, HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH) und Oliver Knörr (Niederlassungsleiter

Düsseldorf, PORR Deutschland GmbH).

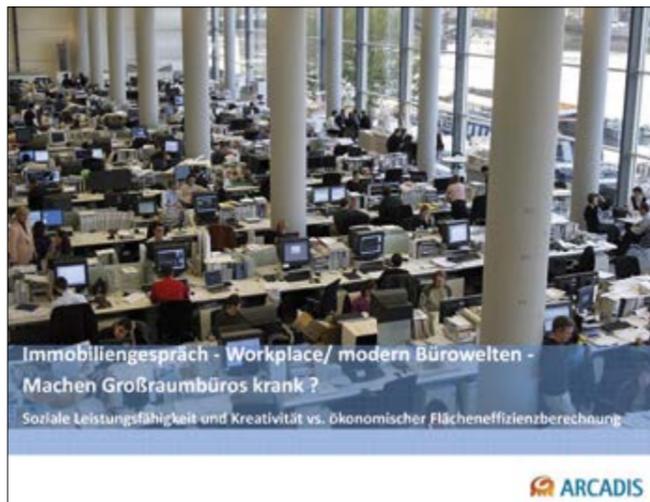
Dabei wurde deutlich, dass die Immobilienbranche durchaus innovativ ist: Beispiele reichen von Customer Tracking und Multisensorik im Bereich Shopping Center über Building Information Modeling (BIM) bis hin zum Grünen Pfandbrief in der Finanzierung. Auch in der Immobilienberatung halten Innovationen vermehrt Einzug. So betonte Christoph Meszelinsky: »Es gibt heute viel mehr Individualität im Beratergeschäft, Standardtools kommen kaum mehr zum Einsatz. Auf der anderen Seite sollten mehr Unternehmen den Mut haben, Innovationen umzusetzen und neue Wege zu gehen«.

Die IMMOEBS Arbeitskreisleiter Rhein-Ruhr, Raoul P. Schmid (HOCHTIEF Projektentwicklung) und Bodo Dicke (BNP Paribas Real Estate), äußerten sich sehr positiv über die Veranstaltung: »Wir konnten heute mit 330 Gästen einen

deutlichen Besucherrekord verbuchen. Das zeigt, wie erfolgreich IMMOEBS als zentrales Netzwerk der Immobilienwirtschaft arbeitet und die wichtigen Akteure der Branche miteinander verbindet«, so Bodo Dicke.

**Ganz herzlich bedanken wir uns bei unseren Veranstaltungspartnern Berlin Hyp, BNP Paribas Real Estate, CORPUS SIREO Asset Management Retail, HTP Projektentwicklung und PORR für die Unterstützung dieser Veranstaltung.**





12. August 2015

**Immobiliengespräch »Workplace/ moderne Bürowelten«**

Gleich nach der Sommerpause trafen wir uns bei Deloitte in Düsseldorf unter dem Motto »Drei Themen – Drei Vorträge – Drei Spezialisten«.

Zunächst informierte uns Frank Schäfer, Deloitte Consulting, über das Thema »Global Human Capital Trends 2015«.

Die aktuelle Studie von Deloitte Development LLC »Leading in the new world of work« zeigte: In einer sich wandelnden »neuen Arbeitswelt«, in der die Grenze zwischen Berufs- und Privatleben fließend ist, stellt der »War for Talents« eine zentrale Herausforderung für die Unternehmen dar. Haupttreiber für diese Entwicklung sind die steigenden Ansprüche der »Millennials«, die über 50% aller Berufstätigen ausmachen. Folglich stehen die Themen Leadership sowie Learning & Development, aber auch Culture & Engagement ganz oben auf der Agenda der Unternehmen. Die Studie betrachtet u. a., inwieweit Unternehmen die-

sen Anforderungen gerecht werden und welche Maßnahmen ggf. zu ergreifen sind.

Anschließend stellte Iris Andernach, ARCADIS Deutschland GmbH, in ihrem Vortrag »Machen Großraumbüros krank? – Soziale Leistungsfähigkeit und Kreativität vs. ökonomischer Flächeneffizienzberechnung« ein auch im Sommer 2015 wieder »heiß« diskutiertes Thema vor. Die Ansprüche an moderne Büroflächen sind im Wandel. Eigentümer, Unternehmen und Investoren stehen im Spannungsfeld zwischen ökonomischer Optimierung und sozialen Bedürfnissen. Gefordert wird mobiles Arbeiten mit Laptop, iPad und Smartphone. Und auch die Büroflächen sind im Wandel: 500 Mitarbeiter teilen sich 300 Arbeitsplätze – das klingt nach moderner Arbeitswelt und wirtschaftlichem Denken im Einklang mit flexiblen Techniken und flexiblen Menschen. Aber: Ist das wirklich die richtige und wirtschaftliche Lösung? Steigen Krankenstände?

Sinken letztlich Kreativität und Motivation der Mitarbeiter ... und damit die Qualität der Ergebnisse und der Erfolg des Unternehmens?

Schließlich erläuterte uns Thomas Plötzner, OWA, in seinem Beitrag »Raumakustik in offenen Bürolandschaften – Herausforderungen und neue normative Ansätze« (raum)akustische Herausforderungen im Abgleich mit den aktuellen (teilweise in die Jahre gekommenen) und neuen (noch in der Entwurfsphase befindlichen) normativen Vorgaben. Flashmob im Open Space-Büro oder die Gruppierung von Mitarbeitern in Mehrpersonbüros/Großraumbüros stellt je nach Nutzungsart unterschiedliche Anforderungen an die akustische Gestaltung. Dabei benötigt es eine akustische Optimierung, um bei den Mitarbeitern eine Akzeptanz für die neue Bürolandschaft zu schaffen, speziell wenn diese früher in Einzelbüros untergebracht waren.

Zum Abschluss des Abends blieb Zeit für Diskussionen und zum Net(t)werken.

**Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem Fördermitglied ARCADIS Deutschland GmbH und Deloitte Consulting für die gemeinsame Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.**



3. September 2015

**2. Networking-Barbecue am Seaside Beach, Baldeneysee**

Sommer, Sonne, Strand und mehr ... mehr Netzwerk, mehr Gespräche und mehr vom Grill ...

Unter diesem Motto luden wir alle kontaktfreudigen IMMOEBS-Mitglieder, Freunde und Förderer des Arbeitskreises Rhein-Ruhr zu unserem 2. Networking-Barbecue ein. Zudem nutzen wir schon zwei Wochen zuvor die Gelegenheit, im Rahmen unserer Vorstellung von IMMOEBS beim 18. Jahrgang Intensivstudium Handelsimmobilien an der IRE | BS Immobilienakademie auch die rund 20 Studierenden einzuladen. Die Teilnehmer kamen alle aus unterschiedlichen Bereichen des EDEKA-Verbands und absolvierten zu diesem Zeitpunkt gerade das letzte Modul ihres Studiums in der Niederlassung Rhein-Ruhr – welch ein Zufall bei der Terminfindung ...

Allerdings kamen uns dann ab Beginn der Woche doch ein paar Zweifel aufgrund der Wetterlage und der Niederschlagsprognosen für unsere abendliche Freiluftver-

anstaltung - und auch morgens verhielt das Wolkenbild nichts Gutes ... doch rechtzeitig um 17 Uhr öffnete sich dann die Wolkendecke, zumindest über Essens Süden kämpfte sich die Sonne durch ...

Offensichtlich wollte Petrus unseren Vorsatz belohnen, diesmal den üblichen Abendkassen-Zuschlag für Kurzentschlossene einem karitativen Zweck zukommen zu lassen. Denn wir hatten uns spontan dazu entschlossen, hiermit die Arbeit von »WIE – Willkommen in Essen« zu unterstützen, einer ehrenamtlichen Initiative in der Noterstaufnahmeeinrichtung im Essener »Opti Gewerbepark«. Unsere Idee war, die ursprünglich als »Willkommen im Studium« für Studenten konzipierten Brotdosen mit in »Willkommenskulturbbeutel« für Flüchtlinge umzufunktionieren und mit diesem Betrag einen neuen Inhalt zu finanzieren. Aus vorangegangenen Gesprächen mit den Helfern im Optipark hatten wir erfahren, dass dort insbesonde-



re Drogerieartikel wie Duschgel, Shampoo und Zahnpflegeprodukte benötigt wurden und ein wertvoller Beitrag zur Förderung der Menschenwürde geleistet werden konnte.

Neben vielen Gesprächen über individuelles Engagement in lokalen Flüchtlingshilfsprojekten taten wir aber auch vor allem das, wozu wir eingeladen hatten: Net(t)werken und Grillen.

Über den weiteren Verlauf dieser und weiterer geplanter Aktionen von IMMOEBS Rhein-Ruhr hilft! berichten wir in der nächsten Ausgabe der IMMOZEIT.

**Save the date**

**Mittwoch, 11. November 2015:** »Gewerberaummietrecht 2015 – aktuell und kompakt«, Grooterhorst & Partner in Düsseldorf

**Donnerstag, 21. Januar 2016:** Neujahrsempfang 2016

Hier könnte auch Ihre/unsere gemeinsame nächste Veranstaltung stehen!

Sprechen Sie uns einfach an oder schicken Sie eine kurze E-Mail an: [bodo.dicke@avisonyoung.com](mailto:bodo.dicke@avisonyoung.com) oder [raoul-p.schmid@hochtief.de](mailto:raoul-p.schmid@hochtief.de)





9. Juni 2015

#### »Aktuelle Tendenzen und Megatrends der Logistikbranche«, »Monat der Logistik« – Vortragsveranstaltung

Bodo Hollung, Geschäftsführer der Realogis Real Estate GmbH, informierte in den direkt an der schönen Außenalster gelegenen Räumen der internationalen Rechtsanwaltssozietät Latham & Watkins LLP über den Logistikimmobilienmarkt sowie die aktuellen Tendenzen und Megatrends der Logistikbranche. Gerade angesichts der weiter steigenden Nachfrage und gestiegenen Preise konnte Herr Hollung Gelegenheiten für Investoren aufzeigen, wie und wo sich unter diesen Rahmenbedingungen lukrative Investitionsmöglichkeiten ergeben.

Da im aktuellen Marktumfeld immer öfter Bieterverfahren im Verkaufsprozess zum Einsatz kommen, ging unsere Gastgeberin, Frau Annette Griesbach, Rechtsanwältin bei Latham & Watkins LLP, Hamburg, gemeinsam mit ihrer Kollegin Frau Dr. Constanze Kugler auf die in diesem Zusam-

menhang zu beachtenden Besonderheiten ein. Der Titel ihres Vortrages lautete »Tipps und Tricks für die Miet- und Kaufvertragsverhandlung: Die Top 10 in Bieterverfahren für Logistikanlagen«.

Nach den Vorträgen konnten die aufgezeigten Möglichkeiten beim Networking und Fingerfood mit Blick auf die Alster weiter diskutiert werden.

**Mit freundlicher Unterstützung der Realogis Real Estate GmbH und Latham & Watkins LLP.**



25. Juni 2015

#### »Komplexe Food Logistics aus der Sicht von Betreiber und Entwickler«, »Monat der Logistik« – Vortragsveranstaltung II mit Besichtigung

Im beeindruckenden Umfeld des »größten Kühlschranks Hamurgs« begann der Abend zunächst mit einem Vortrag von Ralf Hansen, der als ansässiger Niederlassungsleiter der DACHSER Food Logistics ganz nach dem Claim »Ohne uns gibt's von allem zu wenig«, erläuterte wie es Dachser gelingt, eine europaweite Beschaffung und Distribution von Lebensmitteln im Plus-Grad-Bereich auf höchstem Niveau zu gewährleisten.

Anschließend gab Sönke Kewitz, Managing Partner bei Panattoni Europe, einen spannenden Ausblick in die Zukunft und betonte in seinem Vortrag die vielfältigen Anforderungen an Logistikimmobilien und die u.a. aufgrund der weiter steigenden Umsätze im Onlinehandel langfristig positiven Ausichten dieser Assetklasse. Ganz speziell die konkreten Anforderungen der »same hour delivery«

führten zu angeregten Diskussionen hinsichtlich der Auswirkungen auf unseren Alltag im Allgemeinen und die Logistikbranche im Speziellen.

Im Anschluss an die beiden prägnanten Vorträge folgte eine von Herrn Hansen geführte Besichtigung durch die Immobilie, um hautnah die zuvor beschriebenen Prozesse und Qualitäten erleben zu können. Der Abend klang dann mit genügend Zeit zum Networking und guter Bewirtung aus.

**Mit freundlicher Unterstützung der Panattoni Europe und Dachser Food Logistics.**

## AK LUXEMBOURG

A: Sandra Müller  
F: Olivier Minaire



30 March 2015

#### LuxReal FORUM Workplaces Shaping the future with dynamic workplaces at KPMG Luxembourg

This LuxReal FORUM highlighted the major drivers changing the way people work, to increase awareness of present dynamics and future directions for the evolving role of workplaces and the need for an integrated approach to office planning.

»Present Dynamics and Future Directions for Organizations and Workplaces« was the topic of the first presentation focusing on:

- Current state of research the impact on office environments
- Individual, flexible life- and work styles the interplay of work, lifestyle and stage of life
- Ubiquitous support by IT technologies chances for re-thinking ways of working

- The orchestration of diversity requirement-based and inspiring

A presentation given by Dipl.-Ing. Jörg Castor, Fraunhofer Institute for Industrial Engineering IAO, Stuttgart.

»Sharing KPMG's experiences and challenges in creating dynamic workplaces« was the topic of the second interactive session presented by Karl Chisman, Director Facilities at KPMG Luxembourg.

Finally, »Emerging Building Technologies«, a presentation given by Cedric Leprince, COO at Active Me, Luxembourg.

The presentations were followed by a cocktail reception with live music by ANDA as well as guided tours of the new KPMG building.

## 25. MITGLIEDERVERSAMMLUNG

A: Dr. Caroline Wagner  
F: Susanne Haberland



»IMMOEBS goes Cologne!« Unter diesem Motto trafen sich die IMMOEBS'ler in diesem Jahr am 2. Juli 2015 zur Mitgliederversammlung im Herzen der Rheinmetropole. Passend zu den hochsommerlichen Temperaturen lockte die Aussicht auf einen Abend zu Wasser zahlreiche Mitglieder an Bord der »MS RheinFantasie«.

Der 1. Vorsitzende, Jörg Lammersen, eröffnete die Mitgliederversammlung mit einem ausführlichen Bericht über die Entwicklung, Aktivitäten und Erfolge des Vereins im letzten Jahr. Demnach habe sich der Verein erneut positiv entwickelt und dank eines Zuwachses von 86 Mitgliedern mit aktuell 2.589 Mitgliedern eine neue Höchstmarke erreicht. Auch die Zahl der studentischen Mitglieder bewege sich mit rd. 200 auf einem konstant hohen Niveau. Insofern trage die studentische Mitgliedschaft wie gewünscht dazu bei, den Verein bei den Studierenden der aktuellen Master- und Weiterbildungsstudiengänge weiter bekannt zu machen. Auch die Zahl der Fördermitglieder sei erfreulicherweise angewachsen. So ergänzten mit alstria, ARCADIS, OVG, GAGFAH und Union Investment nun fünf weitere namhafte Unternehmen die Reihe der IMMOEBS Förderer und verdeutlichten einmal mehr die Attraktivität des Vereins (Fördermitglieder gesamt: 55).

Im Rahmen des ImmobilienForums 2014 referierten am 23. Mai 2014 vor rd. 150 Teilnehmern drei Experten zum Thema »Immobilienunternehmen im digitalen Zeitalter – ange-

kommen oder abgehängt?«: Dr. Willms Buhse (double YUU), Volker Wohlfarth (Immobilien Scout) sowie Alexandra Götzte (Business & Personal Coach). Zum diesjährigen ImmobilienForum, das am nächsten Tag unter dem Titel »Zukunftslust« im Schauspiel Köln im Depot im Carlswerk stattfand, hatten sich 130 Teilnehmer angemeldet.

Mit Blick auf die Veranstaltungen der regionalen Arbeitskreise konnte im vergangenen Jahr ein neuer Rekord erreicht werden. Über 70 Mal waren die Mitglieder zu Fachvorträgen, Objekt- und Baustellenbesichtigungen, Podiumsdiskussionen, Bootsfahrten, Neujahrsempfängen u.v.m. eingeladen. Im Namen des Vorstands bedankte sich Jörg Lammersen bei den Leitern der regionalen Arbeitskreise für ihr herausragendes Engagement.

Unter dem Stichwort »Förderung des immobilienwirtschaftlichen Nachwuchses« berichtete Jörg Lammersen zudem über das neue IMMOEBS Mentoring-Programm, das im November starten wird. Im Rahmen des einjährigen Programms werden jüngere Mitglieder von erfahrenen Mentoren in der individuellen Karriereplanung, dem Ausbau persönlicher Netzwerke sowie im vertieften Kennenlernen weiterer immobilienwirtschaftlicher Bereiche unterstützt.

Nach den schwierigen Buchungslagen der letzten Jahre sei im Bereich der Seminare im Jahr 2014 ein Trend zum Positiven erkennbar, so

Jörg Lammersen weiter. So wurden die zwei Fachseminare »Bautechnik für Nichttechniker« in Düsseldorf und »Immobilienfinanzierung« in Frankfurt mit jeweils knapp 40 Teilnehmern erfolgreich durchgeführt. Darüber hinaus wurden auch die verschiedenen persönlichkeitsbildenden Seminare sowie die Englischseminare in Cambridge gut gebucht.

Selbstverständlich dürfe IMMOEBS auch auf Europas größter Immobilien-Fachmesse nicht fehlen, so Jörg Lammersen, daher waren alle Mitglieder und Freunde des Vereins auch 2014 zum traditionellen EXPO REAL Get-together auf dem Stand des Fördermitglieds Berlin Hyp eingeladen. Dieser Termin habe sich in den letzten Jahren zu einem beliebten Treffpunkt für ehemalige Kommilitonen, Kollegen und Geschäftspartner entwickelt und wird daher auch in diesem Jahr am Nachmittag des ersten Messtages stattfinden. Ergänzt werden die Aktivitäten rund um die EXPO REAL durch das gemeinsame Dinner des Vorstands und der Arbeitskreisleiter mit den Förder- und Ehrenmitgliedern am Vorabend der Messe. Für die Fördermitglieder fand wieder der Kaminabend, in diesem Jahr am 5. Mai 2015 im China Club Berlin, statt, der von Staatssekretär Gunther Adler (BM Bau) und Thomas Zinnöcker (GAGFAH) mit spannenden Vorträgen begleitet wurde.

Auch in sportlicher Hinsicht hatte das vergangene Jahr einiges zu bieten: Auf der Golfanlage Weimarer Land trafen sich am 30.08.2014



alle Golfbegeisterten und Schnupperkurs-Teilnehmer zur 18. IMMOEBS Golftrophy. Die Anlage unweit der ehemaligen Kulturhauptstadt war 2013 als beste neue Anlage in Deutschland ausgezeichnet worden. Kurz vor ihrem 20-jährigen Jubiläum kehrte die Golftrophy in diesem Jahr zu ihren Wurzeln zurück und wurde am 19. September 2015 – wie in ihrem Gründungsjahr 1997 – im GolfResort Semlin am See ausgertragen.

Jörg Lammersen beendete seinen Bericht mit einem Dank an die Vertreter der Hochschulen IRE|BS und EBS REMI für die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Man stehe mit beiden in gutem Kontakt und habe gemeinsam verschiedene Veranstaltungen erfolgreich durchgeführt, so z. B. die Verleihung des IMMOEBS Master-Awards oder den Workshop »Karrierewege in der Immobilienwirtschaft« im Rahmen des EBS Immobilienkongresses. Prof. Dr. Tobias Just ergänzte den Bericht durch Informationen zu den aktuellen Entwicklungen an der IRE|BS sowie einen Ausblick auf zukünftige Aktivitäten und Programme.

Nach der Vorstellung und Erläuterung des Jahresabschlusses 2014 und Budgets 2015 durch den Schatzmeister Ralf Piiger bescheinigte der Rechnungsprüfer Wolfgang Oepen auch im Namen von Stephan Müller die ordnungsgemäße Buchführung des Vereins. Der Vorstand wurde im Anschluss auf Antrag von Dagmar Mielitz entlastet. Als neue Rechnungsprüfer wurden Marko Bussat und Wolfgang

Oepen für eine Periode von zwei Jahren gewählt. Sodann folgte die Mitgliederversammlung dem Vorschlag des Vorstands und ernannte Peter Jagel zum 13. Ehrenmitglied des Vereins. Er erhielt die Auszeichnung auf Grund seines langjährigen Engagements im Vorstand seit 1997, wo er als erster und zweiter Vorsitzender tätig war und sich insbesondere um den Dialog mit den Hochschulen verdient gemacht hatte.

Am Ende der Mitgliederversammlung stand der Punkt »Neuwahl des Vorstands« auf der Tagesordnung. Peter Jagel, Marko Bussat, Holger Matheis und Elena Letzner hatten sich entschieden, nicht erneut zu kandidieren. Ihnen gilt der herzliche Dank des Vereins für ihre engagierte ehrenamtliche Arbeit. Die folgende Abstimmung gemeinsam mit dem Ergebnis des e-Voting ergab, dass zukünftig Hermann Maier (LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH) als zweiter Vorsitzender sowie Bianca Bender (Predac Immobilien Verwaltungsgesellschaft mbH), Jan Schöniger (formart GmbH & Co. KG) und Fred Siebken (IMMOFINANZ Group) als Beisitzer die Vereinsführung ergänzen werden.

Im Anschluss an die Mitgliederversammlung waren alle Teilnehmer herzlich eingeladen, den Abend mit weiteren Mitgliedern und Gästen des Arbeitskreises Rhein-Ruhr bei der »IMMOEBS onBoard 2015« entspannt ausklingen zu lassen. Die »MS RheinFantasie« löste die Taue und rd. 330 Teilnehmer starteten zu

einer Bootsfahrt mit spektakulären Ausblicken auf die Kölner Stadtkulisse sowie besten Gelegenheiten zum Netzwerken.

**Das Protokoll der Mitgliederversammlung liegt im Wissenspool auf my IMMOEBS zum Download bereit.**

# 24. IMMOEBS IMMOBILIENFORUM »LUST AUF ZUKUNFT«

A: Jörg Philippsen  
F: Jürgen Sendel

Die Zukunft hält große Chancen bereit. Das 24. IMMOEBS ImmobilienForum hat Lust darauf gemacht, diese Chancen gewinnbringend zu nutzen und die Zukunft aktiv zu gestalten.

130 Teilnehmer genossen einen sommerlich heißen Tag, wobei das Publikum bei 39 Grad Celsius Außentemperatur in der tollen Location des Schauspiels Köln im Depot im Carlswerk im Vergleich zu den Rednern den zumindest etwas kühleren Platz einnehmen durfte. Denn dank des Engagements der Geschäftsstelle und des Projektleiters BEOS AG konnten kurzfristig noch zwei Windmaschinen aufgestellt werden.

Engagiert waren aber auch unsere sechs Referenten. Und somit kamen wir in den Genuss von inspirierenden Vorträgen mit besonderen Akzenten, sehr guten Denkanstößen, wertvollen Informationen und humorvollen Pointen. Dies baute nicht nur unser aller Wissen aus, um im täglichen Geschäftsleben noch mehr Erfolge zu erzielen, sondern ließ den Tag auch sehr kurzweilig erscheinen.

Wer denkt, die Globalisierung wäre aufzuhalten, läuft einem Irrtum nach. Und wer wusste schon, dass die Schweiz als erstes Land in Europa wirklich Ernst macht und für ein mäßig bewohntes Tal die infrastrukturelle Versorgung einstellen wird, weil die Kosten nicht mehr im Verhältnis zur Einwohnerzahl stehen? Thomas Sevcik, CEO, Managing Director, arthesia AG, stellte in seiner Keynote dar, dass die Welt zunehmend aus miteinander konkurrierenden Städten besteht und die klassischen Nationalstaaten demgegenüber in den Hintergrund treten. Ein Beleg für diese folgenreiche Entwicklung sei darin zu sehen, dass Städte häufig ein sehr hohes »Bruttoinlandsprodukt« aufweisen. So folgt im Ranking der G 20 auf Australien (Platz 12) unmittelbar Tokio, New York reiht sich wenig später hinter Spanien ein. »Was wir beobachten, ist ein starker Aufstieg der de facto-Stadtstaaten. Diese werden verstärkt politische Rechte einfordern und sind bereits jetzt untereinander sehr gut vernetzt, da sie sich denselben Herausforderungen stellen müssen«, so Sevcik. Ein Beispiel für diese Vernetzung lässt sich bereits heute in dem Verbund »C 40 Cities« sehen. In Zusammenhang mit der fortschreitenden Landflucht aus anderen Gebieten zeichnete Sevcik ein Zukunftsbild, in dem neben hochpotenten Stadtstaaten andere Gebiete eines Nationalstaats aufgegeben werden – wie das o.g. Tal in der Schweiz – und beispielsweise als »alternative Kommunen« fortbestehen.

Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer IRE | BS Immobilienakademie, stellte in seinem Vortrag

»Innovationsmanagement als Teil einer Nachhaltigkeitsstrategie« heraus, dass die Immobilienbranche hinsichtlich ihres Innovationspotenzials hinter anderen Branchen zurücksteht. Die Entwicklung von Innovationen sei häufig bei der Geschäftsleitung angesiedelt. Ein Problem, so Just, denn Kreativität lasse sich nicht von oben anordnen, sondern entstehe am ehesten im zwanglosen Aufeinandertreffen von Mitarbeitern aus unterschiedlichen Abteilungen, etwa in der Kantine. Zudem fehle der Branche häufig die Durchlässigkeit im Sinne eines Open Innovation Modells. »Hilfreich wäre es, auch die Wirkung von außen auf Projekte zuzulassen«, so Just.

Der attraktivste Arbeitgeber gewinnt ... spätestens, wenn der Fachkräftemangel durchschlägt. Bevor Prof. Dr. Jutta Rump, Institut für Beschäftigung und Employability IBE der Hochschule Ludwigshafen, als Hauptrednerin nach Angela Merkel zur 70-Jahr-Feier der CDU eilte, gab sie wichtige Impulse, wie sich die Demografie auf die Besetzung von Fachstellen bemerkbar machen wird. Sie entwarf ein Bild der Herausforderungen der Rekrutierung und Bindung von Mitarbeitern: »Bis 2030 werden Deutschland 6,5 Mio. Arbeitskräfte, insbesondere Fachkräfte, fehlen – wenn wir nichts unternehmen«, so die kritische Prognose. Um dieses Delta aufzufangen, werde sich unter anderem die Lebensarbeitszeit jedes Einzelnen verlängern. »Damit wird das Thema Gesundheit zu einem erfolgskritischen Faktor«, so Rump. Als einen Lösungsansatz gab sie dem Auditorium die Fragen mit auf den Weg: »Wie sichern Sie die Gesundheit und das Well-being Ihrer Mitarbeiter? Was tun Sie für den Erhalt der Motivation? Sind Ihre Mitarbeiter stolz, bei Ihnen zu arbeiten?«

Mit dem Immobilienmarketing der Zukunft beschäftigte sich Christoph R. Kohl, Geschäftsführer, Vanderlicht GmbH & Co. KG. Ungeachtet der rasanten technischen Optimierung aller Bereiche einer Immobilie warf er die Frage auf: »Welche Eigenschaften muss ein Raum aufweisen, damit wir gerne dort sind?« Ein Schlüssel ist laut Kohl die emotionale Aufladung eines Raumes, daher die Aufforderung: »Investieren Sie in die Objektpersönlichkeit Ihrer Immobilie, aktivieren Sie Flächen, schaffen Sie eine gute Atmosphäre und verblüffen Sie Ihre Kunden!« Denn auch für potenzielle Mieter und Käufer gilt: »Der Verstand urteilt, aber das Gefühl entscheidet«, so Kohl.

Als Leiterin des Projekts »Morgenstadt« am Fraunhofer-Institut für Bauphysik warf Christina Sager-Klauf einen Blick auf die technische Gestaltung unserer künftigen Lebensräume.

Dabei wurde schnell deutlich, dass die größte Herausforderung für eine umfassende Erneuerung die bereits bestehenden Gebäude selbst sind. »Neuartige Technologien sind durchaus bereits verfügbar, die Hemmnisse bestehen zumeist in der Umsetzung«, so Sager. So beschäftigt sich das Fraunhofer-Institut für Bauphysik etwa mit der Frage, wie Gebäude als smarte Puffer dienen können, um Strompeaks abzufangen und sinnvoll zu nutzen. Hinsichtlich des äußeren Erscheinungsbildes werden sich zukünftige Städte nicht wesentlich von heutigen Metropolen unterscheiden. »Die Morgenstadt in Deutschland ist der Gebäudebestand von heute«, so Sagers Fazit.

Und wie holt man bei einer Innentemperatur von 40 Grad als letzter Redner das Publikum ab? Dies schaffte Verena Bentele, blinder Paralympic-Star und Top-Speaker. Sie teilte mit dem begeisterten Auditorium ihr Wissen über Vertrauen, Strategien, schnelle Entscheidungen und Motivation. In ihrem eindrucksvollen Vortrag beschäftigte sie sich mit Fragen der persönlichen Motivation, des eigenen Leistungsvermögens und einer richtigen Belastungsstrategie. In schwierigen Situationen könne nur der bestehen, der vorher die richtige Strategie entwickelt hat, so Bentele. Dann aber lasse sich Emotion in positive Energie verwandeln.

**Ein besonderer Dank gilt den Sponsoren des ImmobilienForums 2015: BEOS, Bernd Heuer & Partner Human Resources, DG HYP, OVG Real Estate.**

**Darüber hinaus wurde das ImmobilienForum durch den Immobilienmanager als Medienpartner begleitet.**





## IMMOEBS KAMINABEND 2015 ÜBER DEN DÄCHERN BERLINS

A: Jörg Lammersen  
F: Michael Fahrig

Der China Club Berlin, gelegen auf der Rückseite des Berliner Adlon Hotels, gilt als einer der exklusivsten Business Clubs der Hauptstadt. Mit Ausblicken in Richtung Reichstag, Regierungsviertel sowie auf die Skyline von Potsdamer und Leipziger Platz sind insbesondere die Dachterrasse, aber auch die hierunter gelegenen Räumlichkeiten ein beliebter Treffpunkt für die Mitglieder des Clubs und ihre Gäste.

Mit freundlicher Unterstützung des Fördermitglieds OLSWANG hatte der Vorstand zum »Kaminabend«, dem traditionellen Treffen der Ehren- und Fördermitglieder von IMMOEBS, am Dienstagabend des 5. Mai 2015 eingeladen. Der Einladung waren – trotz Streik der Deutschen Bahn – 30 Unternehmensvertreter gefolgt, die dank vorsommerlicher Temperaturen

ihrer Aperitif auf der Dachterrasse des China Clubs nehmen konnten. Im Anschluss wurde die Gesellschaft in einen der separaten Dining Rooms geführt, in dem, festlich gedeckt an drei Tischen, nach der Begrüßung aller Anwesenden durch Jörg Lammersen, Vorstand von IMMOEBS, das exklusive Menü begleitet von korrespondierenden Weinen serviert wurde.

Dr. Christian Schede, Partner bei OLSWANG, stellte nach der Vorspeise den ersten Redner des Abends vor: Gunter Adler, Staatssekretär im Bundesbauministerium, erläuterte für die ursprünglich vorgesehene Bundesbauministerin Barbara Hendricks die aktuellen Themen der deutschen Baupolitik und diskutierte mit den Anwesenden.

Nach dem Hauptgang fasste Thomas Zinnöcker, Vorstandsvorsitzender der GAGFAH Group, in einer sehr kurzweiligen Rede sein bewegtes berufliches Schaffen der letzten Jahre, u. a. auch bei der GSW Immobilien AG. Unter dem Titel »Aus dem Leben eines CEO – von Investoren, Börsengängen, Mergers & Akquisitionen« sehr pointiert zusammen. Viele Anekdoten und Erfahrungen, von denen vieles zum Schmunzeln und einiges zum Nachdenken anregte.

**IMMOEBS dankt ausdrücklich dem Fördermitglied OLSWANG LLP für seine finanzielle Unterstützung, ohne die ein solcher Abend nicht hätte stattfinden können.**



## IMMOEBS AUF DER EXPO REAL 2015 DINNER DER EHREN- UND FÖRDERMITGLIEDER | GET-TOGETHER

A: Dr. Caroline Wagner  
F: Dr. Caroline Wagner, Svetlana Gippert

Auch in diesem Jahr machte sich IMMOEBS das Motto der EXPO REAL zu eigen: Building Networks! Bereits am Vorabend, dem 4. Oktober 2015, fanden sich zahlreiche Ehren- und Fördermitglieder zum traditionellen Dinner mit dem IMMOEBS Vorstand sowie den Leitern der regionalen Arbeitskreise im Münchner Spatenhaus ein. Gute Gespräche und ein reger Austausch bildeten den passenden Auftakt für die anstehenden Messetage.

So stand denn auch der Folgetag ganz im Zeichen des Netzwerkers: Rund 300 Mitglieder und Gäste konnten sich bei dem traditionellen Empfang auf der EXPO REAL über ein Wiedersehen mit Geschäftspartnern, Kollegen und ehemaligen Kommilitonen freuen. Bereits zum vierten Mal fand das Get-together auf dem

Stand des IMMOEBS Fördermitglieds Berlin Hyp AG statt. Den Erfolg dieses Veranstaltungsformats betonte auch Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp AG, in seiner Begrüßungsansprache: »Wir freuen uns, dass sich unser gemeinsamer Empfang auf der EXPO REAL als ein attraktiver Treffpunkt für Vereinsmitglieder und Gäste etabliert hat.«

**Ein besonderer Dank gilt Jan Bettink und dem Team der Berlin Hyp AG für die erneute freundliche Unterstützung.**

# 19. IMMOEBS-GOLFTROPHY 2015 GOLFRESORT SEMLIN AM SEE

A + F: Jörg R. Lammersen



Die diesjährige IMMOEBS-Golftrophy stand unter einem eindeutigen Motto: Zurück zu den Wurzeln. Hier im GolfResort Semlin am See, wo die Initiatoren – Michael Bobber, Jörg Lammersen, Prof. Matthias Thomas und Jochen Vogler – im Jahre 1997 die Turnierserie ins Leben gerufen hatten, trafen sich wieder knapp 30 Golfbegeisterte am Samstag, den 19. September 2015, zum freundschaftlichen Wettbewerb.

Die Golfanlage mit seinem angeschlossenen Hotel, 75 Kilometer westlich vor den Toren Berlins, bildete mit ihren 27 Löchern am Rande des brandenburgischen Naturschutzgebiets »Riesenbruch« den sportlichen Rahmen für das Turnier. Jörg Lammersen begrüßte im Namen von IMMOEBS bei sonnigem Wetter und angenehmen spätsommerlichen Temperaturen alle Teilnehmer, bevor diese ab 10 Uhr in sieben 3er- und 4er-Flights an Tee 1 auf die Runde geschickt wurden.

Die für das Turnier gewählte Platzkombination A und B stellte den sogenannten »alten Platz« dar, der auch Austragungsort 1997 war und vor einigen Jahren um weitere neun Löcher (Platz C) erweitert wurde. Der Platz befand sich – trotz der langen Hitzeperiode in den Sommermonaten – in einem ausgezeichneten Zustand und verlangte allen Spielern mit seinen Hindernissen und dem begleitenden Baumbestand ein hohes Maß an Können und Geschicklichkeit ab. Spätestens auf der letzten Spielbahn, dem legendären Inselgrün der

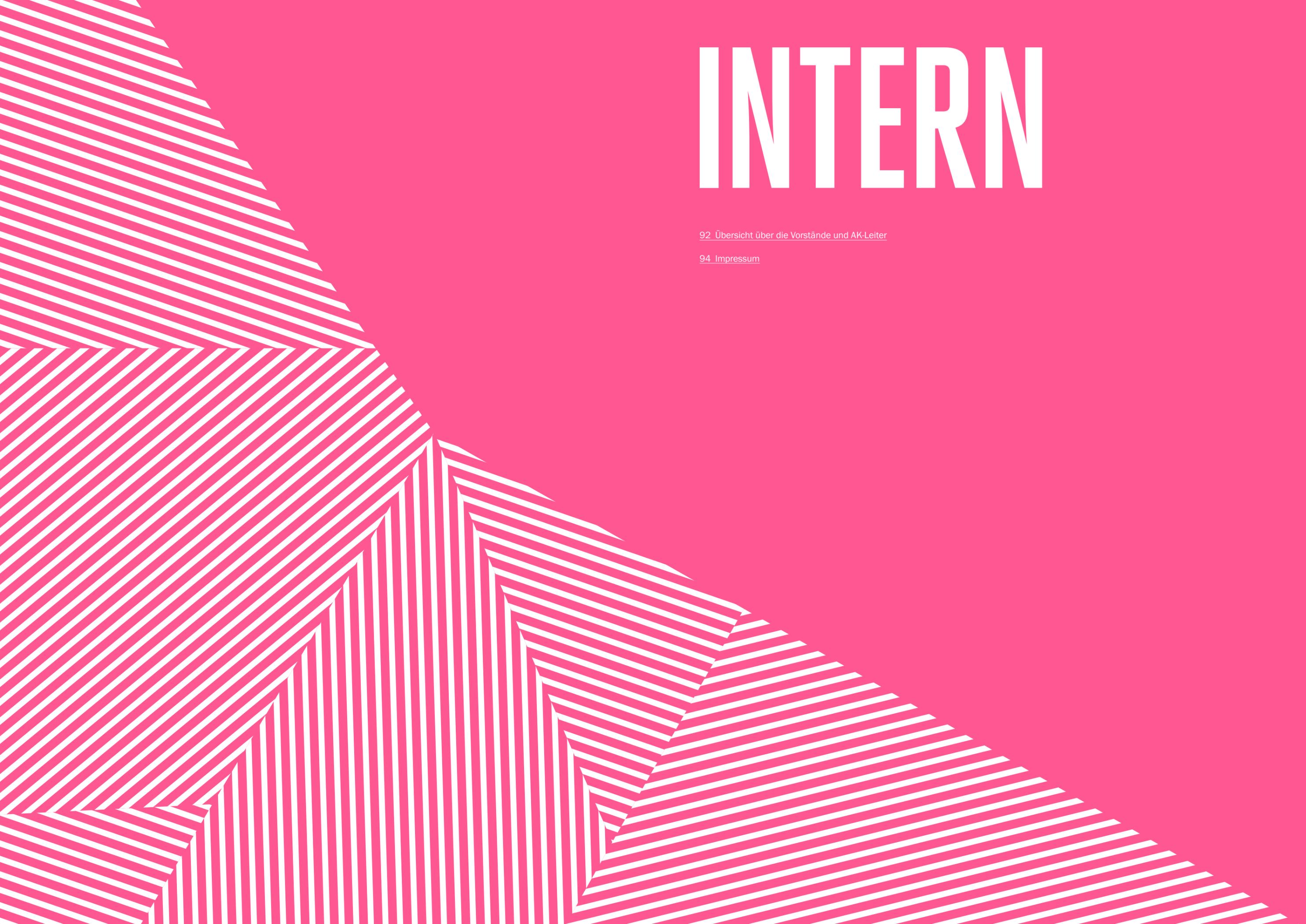
Bahn 18, kam dann auch noch benötigte Nervenstärke hinzu, um den letzten Annäherungsschlag über das frontale Wasser ins Grün, trotz vollbesetzter Clubterrasse und interessierten Blicken, zu meistern. Der anschließende Kaffee mit Kuchen sowie die netten Gespräche mit den Mitspielern in der nachmittäglichen Sonne mussten also hart erarbeitet werden.

Nach einem Sektempfang und einer kurzen Begrüßung durch Jörg Lammersen (für IMMOEBS) und Dr. Robby Fichte (für den Sponsor FPS) fand am Abend im Rahmen des gemeinsamen Dinners die Siegerehrung statt. Bester (Brutto-)Spieler des Turniers war Konstantin Kottke, der die nachfolgenden Spieler in dieser Wertung mit deutlichem Abstand hinter sich ließ. Den traditionellen Wanderpreis, die IMMOEBS-Golftrophy, überreichte Jörg Lammersen an Laurens Hegeman, der sicherlich mit seiner Platzkenntnis als Mitglied des Golfresorts Semlin an diesem Tag das beste (Netto-)Ergebnis unter Berücksichtigung seiner Spielvorgabe erzielt hatte.

**IMMOEBS dankt an dieser Stelle wieder seinem langjährigen Sponsor dieser Veranstaltung, der Kanzlei FPS Rechtsanwälte und Notare, für ihre großzügige Unterstützung. Ohne diese hätte die Golftrophy 2015 wieder kein so erfolgreicher, sportlicher und geselliger Tag werden können.**

Bilder der Golftrophy 2015 können unter [www.immoebs.de](http://www.immoebs.de) eingesehen werden.





# INTERN

[92 Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter](#)

[94 Impressum](#)

# DER VORSTAND



## 1. Vorsitzender

### Jörg Lammersen

c/o JRL Investment & Consulting GmbH  
Winterfeldstraße 60  
10781 Berlin  
T +49 (0)30 21 99 66 34  
j.lammersen@jrl-invest.de



## 2. Vorsitzender

### Hermann Maier MRICS

c/o Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH  
Emil-Riedl-Weg 6  
82049 Pullach i. Isartal  
T +49 (0)89 51 20 15 34  
hmaiere@t-online.de



## Schatzmeister

### Ralf Pilger MRICS

c/o WISAG Facility  
Management GmbH & Co. KG  
Rebstöcker Straße 35  
60326 Frankfurt am Main  
T +49 (0)69 97 38 07 70 01  
ralf.pilger@wisag.de



## Schriftführer

### Jörg Philippsen

c/o Klaar Kiming Consult GmbH  
Frohsinnstraße 13  
63739 Aschaffenburg  
T +49 (0)69 48 44 99 499  
jph@klaar-kiming.de



## Beisitzerin

### Bianca Bender FRICS

c/o Predac Immobilien  
Verwaltungsgesellschaft mbH  
Hildastraße 14  
65189 Wiesbaden  
T +49 (0)611 34 11 78 14  
bianca.bender@predac.de



## Beisitzer

### Jan Schöniger MRICS

c/o formart GmbH & Co. KG  
Niederlassung Berlin-Brandenburg  
Köpenicker Straße 54  
10179 Berlin  
T +49 (0)30 88 66 96 656  
jan.schoeniger@formart.eu



## Beisitzer

### Fred Siebken FRICS

c/o IMMOFINANZ  
Development Service GmbH  
Hildeboldplatz 20  
50672 Köln  
T +49 (0)221 92 28 52 889  
fred.siebken@gmx.de

# DIE LEITER DER ARBEITSKREISE



## Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Christian Schulz-Wulkow  
c/o Ernst & Young Real Estate GmbH  
Friedrichstraße 140  
10117 Berlin  
T +49 (0)30 25 47 12 12 35  
christian.schulz-wulkow@de.ey.com



## Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Jennifer Solomon MRICS  
c/o CR Investment Management GmbH  
Zooferster, Hardenbergstraße 28a  
10623 Berlin  
T +49 (0)30 85 61 62 272  
jennifer.solomon@crmanagement.eu



## Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Thilo von Stechow MRICS  
c/o Deutsche Asset One GmbH  
Geschwister-Scholl-Straße 5  
10117 Berlin  
T +49 (0)173 62 12 010  
tvs@deutscheassetone.com



## Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich  
SPIE GmbH  
Rhonestraße 7  
60528 Frankfurt a.M.  
T +49 (0) 69 66 49 66 11  
michaela.eisenreich@spie.com



## Arbeitskreis Rhein-Main

Patricia Hobirk  
c/o KanAm Grund KVG mbH  
MesseTurm  
60308 Frankfurt am Main  
T +49 (0)69 71 04 11 531  
p.hobirk@kanam-grund.de



## Arbeitskreis Rhein-Main

Udo Grützmacher  
c/o Commerzbank AG  
Kaiserplatz 16  
60311 Frankfurt a.M.  
T +49 (0)69 13 68 44 69  
udo.gruetzmacher@t-online.de



## Arbeitskreis Rhein-Main

Christian Tretiak  
c/o BNP Paribas Real Estate GmbH  
Goetheplatz 4  
60311 Frankfurt  
+49 (0)69 29 89 91 42  
christian@tretiak.de



## Arbeitskreis Stuttgart

Michael Einsele  
c/o FECO Pfeiffer & Einsele Financial &  
Estate Concept GmbH  
Neckarsteige 28  
72622 Nürtingen  
T +49 (0)7022 31 058  
michael.einsele@feco.biz



## Arbeitskreis Stuttgart

Michael Settele  
c/o IMMOconsult-Stuttgart  
Onstmettinger Weg 15  
70567 Stuttgart  
T +49 (0)711 71 71 35  
michael.settele@immoconsult-stuttgart.de



## Arbeitskreis Nord

Tim Fischer FRICS  
c/o MOMENI Property Management GmbH  
Neuer Wall 69  
20354 Hamburg  
T +49 (0)40 41 16 67 78  
t.fischer@momeni-immobilien.com



## Arbeitskreis Nord

Vanessa Reps  
c/o PMC Immobilienmanagement GmbH  
Bergstraße 16  
20095 Hamburg  
T +49 (0)40 30 37 51 611  
vanessa.reps@pmc-immobilien.de



## Arbeitskreis München

Carl Otto Stinglwagner FRICS  
c/o STIWA Real Estate Advisory GmbH  
Kelttenring 17  
82041 Oberhaching  
T +49 (0)89 66 66 810  
stinglwagner@stiwa.de



## Arbeitskreis Nürnberg

Eduard Paul MRICS  
c/o NCGroup Real Estate Valuation GmbH  
Augustinerstraße 1  
90403 Nürnberg  
T +49 (0)911 93 30 230  
epaul@ncgroup.de



## Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Raul P. Schmid  
c/o HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH  
Alfredstraße 220 EG  
45131 Essen  
T +49 (0)201 82 49 86  
raoul-p.schmid@hochtief.de



## Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Bodo Dicke  
c/o Avison Young – Germany GmbH  
Königsallee 2b  
40212 Düsseldorf  
T +49 (0)211 54 05 71 14  
bodo.dicke@avisonyoung.com



## Arbeitskreis Österreich

Rainer Altmann MRICS  
c/o amascon Immobilien  
& Consulting GmbH  
Bahnstraße 46A/2/1  
2345 Brunn am Gebirge, Österreich  
T +43 (0)664 411 35 29  
r.altmann@amascon.at



## Arbeitskreis Österreich

Alexandra Ehrenberger MRICS  
c/o EHL Immobilien GmbH  
Prinz-Eugen-Straße 8–10  
1040 Wien, Österreich  
T +43 (1)512 76 90 700  
a.ehrenberger@ehl.at



## Arbeitskreis Luxemburg

Sandra Müller FRICS  
c/o MEAG Luxembourg S.à.r.l.  
Rue Notre Dame 15  
2240 Luxembourg, Luxembourg  
T +352 26 20 20 60  
smueller@meag.com

# IMPRESSUM

**Herausgeber**

Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg (IMMOEBS) e. V.

**Redaktion**

Svetlana Gippert  
Geschäftsführerin IMMOEBS e. V., Wiesbaden  
Fred Siebken FRICS  
IMMOEBS e. V. Vorstand, Köln  
Dr. Barbara Hermes  
Berlin

**Konzeption, Gestaltung und Produktionsabwicklung**

großgestalten Kommunikationsdesign  
Zülpicher Straße 205, 50937 Köln  
www.großgestalten.de

Mit Namen gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung des Vereins als Herausgeber und der Redaktion dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Wenn bei Beiträgen keine Kontaktdaten der Autoren aufgeführt sind, können diese über das IMMOEBS-Mitgliederverzeichnis abgefragt werden. Diese Publikation und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Wir bedanken uns für das veröffentlichte Bildmaterial sowie die Tabellen und Charts, die uns freundlicherweise von den entsprechenden Firmen, Autoren und IMMOEBS-Mitgliedern zur Verfügung gestellt wurden.

**Lektorat**

Euro-Sprachendienst Jellen  
Markt 71, 53757 St. Augustin

**Druck**

Media Cologne  
Kommunikationsmedien GmbH, Hürth

**Papier**

PlanoArt®

**Vertrieb**

Nur über IMMOEBS e. V., Adolfsallee 35,  
65185 Wiesbaden



