

IMMO ZEIT



IMMOEBS

25
JAHRE

Innovationsnetzwerke
Prof. Tim Bruysten

Gemeinsam planen,
entwickeln und bewegen
Dr. Nina Kloster,
Verena Sagante

Digitalisierung
Udo Schloemer

Talentnetzwerke
Susanne Ransweiler





Gute Absicht.

Guter Plan.

Kennen Sie den Unterschied? Den Unterschied zwischen flüchtig überlegt und scharfsinnig bedacht? Den Unterschied zwischen guter Anfang und mehr daraus gemacht? Zwischen einer Kanzlei, die auch Immobilien betreut, und einer Sozietät, die mit über 70 Anwälten im Bereich Real Estate eine der größten Real Estate Praxen in Deutschland hat? Gut, dann wissen Sie, was den Unterschied im Bereich Immobilien ausmacht.

www.gsk.de



EDITORIAL

Liebe Alumni,

in diesem Jahr feiern wir das 25-jährige Jubiläum von IMMOEBS – unserem gemeinsamen Netzwerk.

Netzwerke gewinnen immer mehr an Bedeutung. Der Megatrend Konnektivität verbreitet das neue Organisationsparadigma des Netzwerks. Dabei vernetzen sich nicht mehr nur Menschen miteinander, sondern über das »Internet der Dinge« auch Maschinen. Ein Wandel, der nicht nur technisch ist und unsere Arbeitswelt prägen und transformieren wird, sondern auch ein sozialer Wandel, der alle Bereiche des menschlichen Lebens verändern wird.

Ein Anlass, das Thema »Netzwerk« in dieser Ausgabe der IMMOZEIT aus verschiedenen Blickwinkeln zu beleuchten. Professor Tim Bruysten von der MD.H Mediadesign University of Applied Sciences in Düsseldorf knüpft an das Schwerpunktthema der letzten Ausgabe an und macht deutlich, wie nahe die Themen Innovation und Netzwerk beieinander sind. Innovationen sind in unserer heutigen Gesellschaft ohne Netzwerke kaum noch vorstellbar, und insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen profitieren von den sogenannten Innovationsnetzwerken.

Unser Umfeld wird immer intelligenter, Technologien werden lernen und vorausdenken. Dr. Nina Kloster und Verena Sagante vom Fraunhofer-inHaus-Zentrum stellt dar, wie wir künftig von unserem Haus durch den Alltag begleitet werden. Dabei geht es nicht nur um Smart-Home-Lösungen, sondern auch um die Themenfelder »Health and Senior Care« und »Hospital Engineering«, um mit intelligenter Technik den vielfältigen Herausforderungen des Gesundheits- und Sozialwesens zu begegnen.

Die Verschmelzung von digitaler und physischer Welt wird auch die Arbeits- und Bürokonzepte verändern. Arbeitsplätze brauchen keine feste Verortung mehr und werden mit Mitarbeitern oder sogar anderen Firmen geteilt. Udo Schloemer von der Factory Works GmbH zeigt auf, wie Unternehmen künftig mit anderen Unternehmen kooperieren bzw. arbeiten werden. Grundgedanke der Factory ist es, Start-ups einen Rahmen zu geben, nicht nur miteinander und untereinander eine

Community aufzubauen, sondern darüber hinaus diese Unternehmen auch mit der etablierten Wirtschaft zu »vernetzen«.

Die Feststellung »Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht hat« ist nicht neu, hat aber mehr Relevanz denn je. Susanne Ransweiler von »we me« corporate social networks macht in ihrem Beitrag deutlich, warum Netzwerke in der heutigen Zeit gerade für kleine und mittelständische von großer Bedeutung sind, insbesondere wenn es darum geht, über externe Talentnetzwerke flexible Personalreserven aufzubauen.

Womit der Bogen zu IMMOEBS geschlagen wäre, denn der Verein ermöglicht seinen Mitgliedern

- den Aufbau und die Pflege von Branchenkontakten,
- die Vermittlung von Karrierechancen,
- den Austausch von Informationen und Expertenmeinungen innerhalb des Netzwerks,
- sowie ein stets aktuelles und umfassendes Weiterbildungsangebot.

25 Jahre nach der Vereinsgründung zählt IMMOEBS über 2.700 Mitglieder und ist damit das größte Alumni-Netzwerk der Immobilienbranche. Das macht deutlich, dass auch (oder gerade) in Zeiten kostenloser Networking-Plattformen wie Facebook, LinkedIn oder Xing echte soziale Kontakte und gemeinsame Erfahrungen von eminenter Bedeutung sind. Sie führen zu Vertrauen, das für die Immobilienwirtschaft unglaublich wichtig ist. Daher ist die Mitgliedschaft bei IMMOEBS ein wichtiger Baustein in unserer Branche geworden.

Die Grußworte der Repräsentanten unserer Hochschulen, der IRE|BS Immobilienakademie an der Universität Regensburg und dem Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht sowie die der uns assoziierten Organisationen – der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung gif e.V., der Royal Institution of Chartered Surveyors RICS und dem Zentralen Immobilien Ausschuss Deutschland ZIA e.V. – verdeutlichen dies eindrucksvoll.



Unser Netzwerk basiert auf dem persönlichen, ehrenamtlichen Engagement zahlreicher Menschen, die sich seit der Gründung für unseren Verein engagiert haben und aktuell engagieren. Somit gilt der besondere Dank des Vorstandes all den ehemaligen und aktuellen ehrenamtlichen Funktionsträgern des Vereins. Wir danken darüber hinaus den zahlreichen Fördermitgliedern, die IMMOEBS in vielfältiger Weise unterstützen. Auch dem Team der Geschäftsstelle gebührt an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön für den unermüdeten Einsatz für die Mitglieder. Und nicht zuletzt danken wir Ihnen, unseren Mitgliedern, denn Sie haben IMMOEBS zum größten Alumni-Netzwerk der Immobilienwirtschaft gemacht!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Freude und Erkenntnis beim Lesen der Jubiläumsausgabe.

Ihr
Fred Siebken

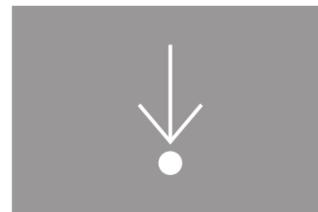
»UND NICHT ZULETZT DANKEN WIR IHNEN, UNSEREN MITGLIEDERN, DENN SIE HABEN IMMOEBS ZUM GRÖSSTEN ALUMNI-NETZWERK DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT GEMACHT!«

INHALT 1/2016



Jubiläum

- 10** [Prof. Dr. Karl-Werner Schulte](#)
- 11** [Prof. Dr. Tobias Just](#)
IRE|BS
- 12** [Prof. Jan Mutl, PhD](#)
REMI
- 13** [Judith Gabler](#)
RICS
- 13** [Prof. Dr. Silke Weidner](#)
gif
- 14** [Dr. Stephan Rabe](#)
ZIA



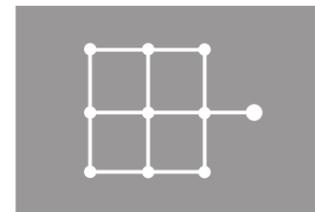
Schwerpunktthema Netzwerk

- 20** [Innovationsnetzwerke](#)
Prof. Tim Bruysten
- 24** [Gemeinsam planen,
entwickeln und bewegen](#)
Dr. Nina Kloster,
Verena Sagante
- 30** [Digitalisierung](#)
Udo Schloemer
- 36** [Talentnetzwerke](#)
Susanne Ransweiler



Lifelong Learning

- 44** [Empowerment für
Young Professionals!](#)
Dr. Caroline Wagner
- 46** [Neues vom EBS Real Estate
Management Institute](#)
Immobilien aufs Papier
gebracht
- 48** [Neues von der IRE|BS
Immobilienakademie](#)
IRE|BS Immobilienakademie
mit neuer Doppelspitze



Netzwerk

- 52** [Windelen und Partner](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait
- 54** [Vanderlicht](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait
- 56** [Drooms](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait
- 58** [Kone](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait
- 60** [alstria](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait
- 62** [Kienbaum](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait
- 64** [GvW Graf von Westfalen](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait



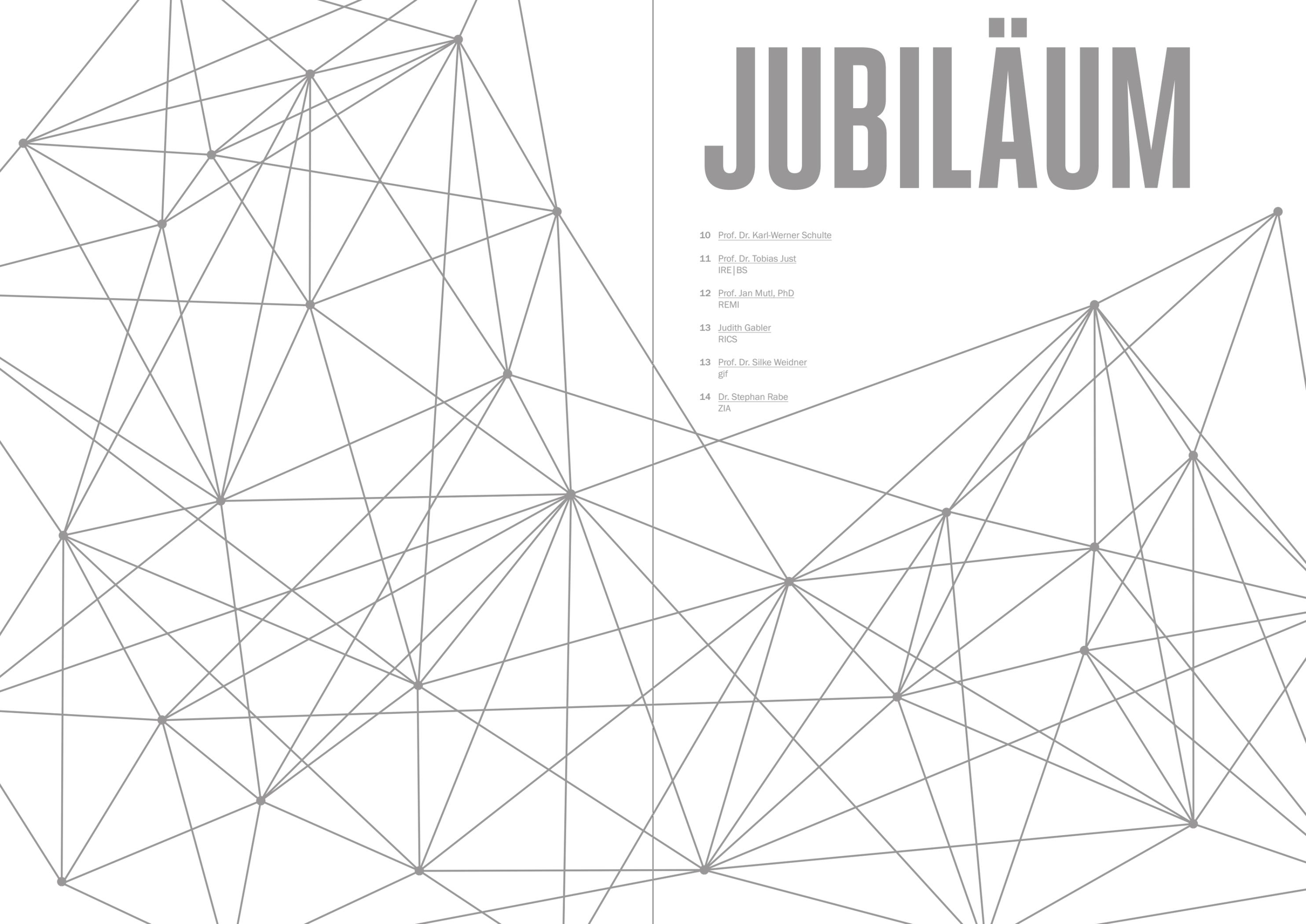
IMMOEBS-Veranstaltungen

- 72** [AK Berlin-Brandenburg](#)
- 78** [AK Nord](#)
- 82** [AK Rhein-Main](#)
- 88** [AK Rhein-Ruhr](#)
- 98** [AK Österreich](#)
- 99** [AK München](#)
- 102** [AK Stuttgart](#)
- 103** [AK Nürnberg](#)



Intern

- 106** [Brief aus der
Geschäftsstelle](#)
- 110** [Ankündigung: IMMOEBS
Immobilienforum 2016](#)
- 112** [Übersicht über die
Vorstände und AK-Leiter](#)
- 114** [Impressum](#)



JUBILÄUM

10 [Prof. Dr. Karl-Werner Schulte](#)

11 [Prof. Dr. Tobias Just](#)
IRE|BS

12 [Prof. Jan Mutl, PhD](#)
REMI

13 [Judith Gabler](#)
RICS

13 [Prof. Dr. Silke Weidner](#)
gif

14 [Dr. Stephan Rabe](#)
ZIA

»UNSER NETZWERK BASIERT AUF DEM
PERSÖNLICHEN, EHRENAMTLICHEN
ENGAGEMENT ZAHLREICHER MENSCHEN,
DIE SICH SEIT DER GRÜNDUNG FÜR
UNSEREN VEREIN ENGAGIERT HABEN
UND AKTUELL ENGAGIEREN.«

EHRENAMTLICHE

PETER ABEL | RAINER ALTMANN | MARKUS AMON | SUSANNE ARENSTORFF |
BIANCA BENDER | MANFRED BENKERT | PROF. DR. STEPHAN BONE-WINKEL |
DETLEV BRAUWEILER | JÜRGEN BRÜBACH | MARKO BUSSAT | FILIPE DE
MATOS COSTA | BODO DICKE | RENE DROESE | ALEXANDRA EHRENBURG |
MICHAEL EINSELE | MICHAELA EISENREICH | FELIX FELDMANN | STEFAN
FIEDLER | TIM FISCHER | VOLKER GAIRING | SABINE GANSER | WOLFGANG
GROSSMANN | UDO GRÜTZMACHER | WOLFGANG GRYTZ | MICHAEL HAHN |
MORTEN HAHN | CHRISTINE HANWALTER | SIMONE HEIDENBLUT |
MATTHIAS HENZLER | SASCHA HETTRICH | THOMAS HETZ | FRANK-WOLFGANG
HIRDES | WENZEL HOBERG | PATRICIA HOBIRK | KARSTEN HORX | PETER
JAGEL | HORST JALETZKY | ANNE-KATHRIN KAELLNER | DETLEF KALTHOFF |
SILVIA KESSEBOHM-SCHLEGEL | JÜRGEN KLEIN | MARKUS KREUTER |
INA KUNZE | JÖRG LAMMERSSEN | KERSTIN LAUERBACH | PROF. DR. GERRIT
LEOPOLDSBERGER | ELENA LETZNER | MARKUS LEYKAUF | WOLFGANG
LUNARDON | HERMANN MAIER | HOLGER MATHEIS | CHRISTIAN MEYER-
HELWEGE | SUSANNE MITTELSDORF | SANDRA MÜLLER | THOMAS MÜLLER |
HANS-GERD NEUHAUSER | WOLFGANG OEPEN | PETER PARLASCA |
DIETMAR PATJENS | EDUARD PAUL | JÖRG PHILIPPSSEN | RALF PILGER |

»DANKE AN UNSERERE EHRENAMTLICHEN
UND EHRENMITGLIEDER!«

DR. CHRISTOPH PITSCHKE | VANESSA REPS | PATRICIA REUSCH | BERND
ROTTKE | PROF. DR. WOLFGANG SCHAFERS | INGO SCHIERHORN | MICHAEL
SCHLARB | RAOUL SCHMID | HANS-CHRISTIAN SCHMIDT | REINHARD
SCHMIED | UWE SCHOESSOW | JAN SCHÖNIGER | MATHIAS SCHRÖPFER |
CHRISTIAN SCHULZ-WULKOW | EKKEHARD SCHWARZ | ERIC SEELE |
MICHAEL SETTELE | FRED SIEBKEN | JENNIFFER SOLOMON | MATHILDE
STANGLMAYR | ROLAND STIEREN | CARL OTTO STINGLWAGNER | BEATE
STOLLENWERK | OLIVER STRUMPF | CHRISTIAN STURM | CHRISTIAN
TRETIK | CHRISTINA TRUPKE | JOCHEN VOGLER | DR. JOB VON NELL |
THILO VON STECHOW | THOMAS WIRTZ

EHRENMITGLIEDER

JAN BETTINK | HARTMUT BULWIEN | PROF. DR. KLAUS FEINEN | BERND
HEUER | PETER JAGEL | PROF. WOLFGANG KLEIBER | PROF. DR. KLAUS R.
KUNZMANN | CHRISTIAN MEYER-HELWEGE | DR. WILHELM ROHRBACH |
MICHAEL SCHLARB | PROF. DR. KARL-WERNER SCHULTE | DR. GISELA
SCHULTE-DAXBÖK | WOLFGANG USINGER



EIN GRUND ZUM FEIERN UND ZUM RÜCKBLICK



IMMOEBS e.V., das größte Alumni-Netzwerk der Immobilienwirtschaft in Deutschland, wird 25 Jahre alt – ein Grund zum Feiern und zum Rückblick.

IMMOEBS gäbe es nicht, hätten die ersten Absolventinnen und Absolventen des Kontaktstudiums Immobilienökonomie nicht mit großem Weitblick die Idee gehabt, eine Ehemaligenvereinigung ins Leben zu rufen. Sie hätten es wohl nicht getan, wenn sie mit dem Studiengang unzufrieden gewesen wären. Den Studiengang hätte es nicht gegeben, wenn meine Frau und ich nicht den unternehmerischen Mut gehabt hätten, für eine nicht gerade angesehene Branche einen praxisbezogenen Weiterbildungsstudiengang mit akademischem Anspruch zu konzipieren, an einer renommierten Hochschule eine Immobilienakademie zu gründen und eine Marketingkampagne zu starten. Sicher wäre der Erfolg ausgeblieben, wenn die deutsche Immobilienwirtschaft und die Medien dieses Vorhaben nicht von Anfang an positiv begleitet hätten, was schließlich dazu führte, dass sich 36 Wagemutige zum Studienbeginn in Schloss Reichartshausen einfanden.

Aber die Idee zu einem solchen Studiengang wäre erst gar nicht entstanden, wenn ich nicht ziemlich widerwillig der Einladung zu einem Bernd Heuer-Kongress gefolgt wäre, auf dem sich mir völlig unbekannte Leute, die sich später als Führungskräfte der deutschen Immobilienwirtschaft herausstellten, heftig darüber beklagten, dass sie von deutschen

Hochschulen keine fachlich qualifizierten Führungsnachwuchskräfte bekämen.

Genug des »aber, wäre, hätte und wenn«. Es lässt sich nun mal nicht leugnen, dass die Geburt von IMMOEBS letztlich auf einem Zufallsereignis beruht.

»IMMOEBS GÄBE ES NICHT, HÄTTEN DIE ERSTEN ABSOLVENTINEN UND ABSOLVENTEN DES KONTAKTSTUDIUMS IMMOBILIENÖKONOMIE NICHT MIT GROSSEM WEITBLICK DIE IDEE GEHABT, EINE EHEMALIGENVEREINIGUNG INS LEBEN ZU RUFEN.«

Der heute legendäre erste Jahrgang KIÖ: Noch immer habe ich zu jedem Namen ein Gesicht vor Augen. Sie waren die Pioniere, die viel Geld in einem Studiengang investiert haben, der die merkwürdige Bezeichnung »Kontaktstudium Immobilienökonomie« trug und bis heute trägt. Niemand wusste wirklich, was sich hinter »Immobilienökonomie« verbirgt, und erst recht nicht, was ein »Kontaktstudium« ist.

»IMMOEBS E. V. HAT SICH DANK SEHR GUTER FÜHRUNG UND DES GROSSEN ENGAGEMENTS SEINER MITGLIEDER SENSATIONELL ENTWICKELT.«

»Immobilienökonomie«, eine Wortschöpfung von mir, sollte für die primär wirtschaftliche Betrachtung von Immobilien, aber auch für die Interdisziplinarität stehen. Der Begriff »Kontaktstudium« fand sich im damaligen Hochschulrahmengesetz und geht auf die Absicht des Gesetzgebers zurück, dass »Hochschulabsolventen« (die weibliche Form wurde erst später eingeführt) zu ihrer eigenen Weiterbildung wieder in »Kontakt« zu einer Hochschule treten. Die Studierenden haben die Bezeichnung allerdings auch schnell anders verstanden, wovon zahlreiche Hochzeiten, Scheidungen und Babys Zeugnis geben, so dass längst die nächste Generation dem Kontaktstudium nachgeht.

Der erste Jahrgang war sehr anstrengend, nicht nur das Studieren neben dem Beruf, auch für den Lehrkörper aus renommierten Wissenschaftlern und Praktikern (der Begriff »Professional« war damals noch ein Fremdwort), erst recht aber für die Studienleitung, also meine Frau und mich. Es gab zahllose Feedback-Abende, auf denen es Kritik hagelte, es gab aber zum Glück auch viel Positives, am Ende haben sich alle Kontrahenten zusammengerauft und eine Art »Korpsgeist« entwickelt – mit der Maxime: Es war zwar nicht alles super, aber es hat sich summa summarum gelohnt, wir erzählen es weiter und wir wollen über das Ende des Studiums hinaus zusammenbleiben.

So kam es schließlich zur Gründungsversammlung der Ehemaligenvereinigung und zur Abschlussfeier; an beide erinnere ich mich noch lebhaft. Niemand konnte damals ahnen, dass aus dem Betreuungsassistenten Stephan Bone-Winkel, dem der Preis »Der beste Kaffeekocher« verliehen wurde, mal ein Universitätsprofessor und erfolgreicher Unternehmer in Personalunion werden würde und dass die Kaffeetrinker wenige Jahre später in Führungspositionen der Immobilienwirtschaft aufsteigen würden.

IMMOEBS e.V. hat sich dank sehr guter Führung und des großen Engagements seiner Mitglieder sensationell entwickelt. Das Verhältnis zur EBS Immobilienakademie war stets vertrauensvoll und freundschaftlich. Das wirklich erste ernsthafte Problem trat im Jahre 2006 auf, als die Geschäftsführung der Akademie die schwerwiegende Entscheidung traf, die EBS zu verlassen und sich der Universität Regensburg anzuschließen. Mit IRE|BS für International Real Estate Business School war schnell ein neuer einprägsamer Name gefunden, aus dem unschwer auf die Herkunft der neuen Institution geschlossen werden konnte. Verständlicherweise hatte IMMOEBS nun ein Positionierungsproblem. Nach intensiver Diskussion wurde

die salomonische Entscheidung getroffen, den offiziellen Vereinsnamen, der schon in der Gründungsversammlung als zu lang angesehen wurde, noch länger zu machen, um künftig auch Absolventinnen und Absolventen der IRE|BS Immobilienakademie der Universität Regensburg aufnehmen zu können. Die Kurzbezeichnung IMMOEBS blieb als starke Marke erhalten, was aber dazu führte, dass heute ein erheblicher Teil der Mitgliedschaft (über ein Drittel) aus Absolventinnen und Absolventen besteht, die nicht an der EBS, sondern der IRE|BS studiert haben.

In der Branche gab es bei der Gründung von IMMOEBS weder »Netzwerke« noch »Netzwerker«. Der Markt war intransparent, es gab nur wenige Marktberichte (Bulwien und Aengevelt), Jens Friedemann schuf gerade die Immobilienseite in der Freitags-FAZ. Die wichtigsten Marktteilnehmer tauschten in kleinen Zirkeln Informationen aus.

Die Gründer von IMMOEBS verfolgten primär das Ziel, miteinander in Verbindung zu bleiben und sich untereinander auszutauschen. Mit der wachsenden Zahl an Studiengängen und Studienorten der EBS/IRE|BS Immobilienakademie, der zunehmenden Internationalität und Markttransparenz rückte der »Netzwerk«-Gedanke immer stärker in den Vordergrund. Den wechselnden Vorständen und Arbeitskreisleitungen und nicht zuletzt den Mitgliedern gebührt das Verdienst, dass IMMOEBS aus dem Kreis der bedeutendsten Organisationen der deutschen Immobilienwirtschaft nicht mehr wegzudenken ist.

Ad Multos Annos!

Ihr
Professor Dr. Karl-Werner Schulte

EIN HOCH AUF IMMOEBS!



IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Jubel in ganz Deutschland. IMMOEBS wird 25. Im Rückblick auf die eigene Biografie möchte man sagen: tolles Alter. Mit 25 ist man noch überzeugt, man könne fliegen – wenn nicht jetzt, dann irgendwann.

Doch wem gratuliert man eigentlich? Einer Organisation zu gratulieren ist irgendwie unpersönlich. Glückwunsch also an die Gründerväter und -mütter, allen voran an Karl-Werner Schulte und seinen ersten Jahrgang von Immobilienökonomern, denn diese haben ja wohl das Fundament für diese starke Organisation gelegt. Glückwunsch auch an alle diejenigen, die in 25 Jahren Verantwortung getragen haben, dass sich IMMOEBS so toll entwickeln konnte, also an die Vorstandsmitglieder, die Arbeitskreisverantwortlichen, die Geschäftsstellenmitarbeiter, nicht nur an die aktuellen, ebenso an alle ehemaligen. Glückwunsch auch an alle Mitglieder, die sich entschieden haben, in einem starken Netzwerk mitzumachen.

Netzwerken, und dann auch noch überwiegend offline. Ist das überhaupt noch zeitgemäß nach 25 Jahren? Branchenneulinge, vor allem die jüngeren Neulinge, haben in unserer zunehmend datenbestimmten Welt mitunter Zweifel am Wert des traditionellen Netzwerks, denn heute ist doch jeder von jedem irgendwie nur einen Klick entfernt. Diese neue Online-Welt ist wertvoll, schnell und effizient. Doch sie ersetzt nicht Vertrauen. Vertrauen wird in Beziehungen gebildet, wenn Menschen zusammen im wahrsten Sinne des Wortes etwas aufbauen. Dies mag auch online passieren können, doch nur dann, wenn beide Seiten bereit sind zu

investieren. Offline sind diese Investitionen in Beziehungen einfacher, denn Aktionen sind glaubwürdiger als Worte und persönliche Worte sind glaubwürdiger als geschriebene.

Für die Immobilienwirtschaft ist das unglaublich wertvoll, weil die Branche noch immer (relativ) intransparent ist. Es gibt viele Daten, Verträge können nicht alle Eventualitäten abbilden, jedes Objekt ist spezifisch. Dann sind eben zwei Dinge wichtiger als in anderen Branchen: ungeschriebene Informationen und Vertrauen. Daher sollte man letztlich auch allen Marktakteuren der Immobilienwirtschaft zu 25 Jahren IMMOEBS gratulieren, denn letztlich hat es diese Plattform geschafft, in Hunderten von Veranstaltungen Leute zusammenzubringen.

»UM ES IN DER SCHÖNSTEN SPRACHE DER WELT, DER SPRACHE DER ÖKONOMIE, AUSZUDRÜCKEN: ES WURDEN MARKTINEFFIZIENZEN REDUZIERT.«

Dadurch wurde IMMOEBS selbst zur wertvollen Marke in der Immobilienwirtschaft. Das lerne ich anekdotisch immer dann, wenn mich Interessenten fragen, über welchen Studienweg sie am schnellsten Mitglied von IMMOEBS werden können. Zum Glück ist das nur eine Minderheit unserer Interessenten. Offensichtlich ist das Netzwerken auch heute noch wertvoll. Auf den Veranstaltungen von IMMOEBS weht neben dem professionellen Wind immer auch das Gefühl des Familiären: Viele kennen sich, man freut sich auf das Wiedersehen. Diese familiären Bande sind dann ein zusätzliches Korrektiv für Akteure in einer intransparenten Branche, denn eine Familie möchte man nicht enttäuschen. Das diszipliniert mitunter besser als der bestformulierte Verhaltenskodex.

Es gibt also viele Gründe, das silberne Jubiläum zu feiern. Ein Kater dürfte sich auch nach der Feierei nicht einstellen – dafür ist die Organisation trotz des Silbers in mancher Strähne zu jugendlich und agil. Also, alles Gute für das nächste Vierteljahrhundert. Die Hochschulen werden dafür sorgen, dass der Nachwuchs nicht ausgeht. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit, und mit einem fast schon feuchten Auge fällt mir auf, dass ich beim »goldenen« Jubiläum schon emeritiert sein werde.

Ihr
Prof. Dr. Tobias Just
Geschäftsführer & Wissenschaftlicher Leiter
IRE | BS Immobilienakademie GmbH

NETWORKING – NEUES ZEITALTER DER DIGITALISIERUNG?



EBS REMI.
Real Estate Management Institute

Viele große technologische und gesellschaftliche Veränderungen, die wir in der Vergangenheit erlebt haben, kamen langsam, schleichend und unbemerkt. Sie haben aber unser Leben zum Teil gründlich auf den Kopf gestellt.

Ich bin alt genug, um mich an das Leben ohne E-Mail und BlackBerry zu erinnern. Wie haben wir da bloß Geschäfte machen können? Und wann kam der Punkt, wo sich unsere Arbeitswelt, aber auch unser Privatleben so gründlich geändert haben? (Die jüngeren Leser sollten hier bitte E-Mail mit Facebook oder WhatsApp und BlackBerry mit iPhone ersetzen.)

Es fühlt sich an wie ein Déjà-vu: Digitalisierung, Big Data, etc. sind in aller Munde und wir erwarten, dass uns eine digitale Revolution bevorsteht. Und zwar bald. Sind wir aber vielleicht, ohne es bemerkt zu haben, schon in dieser neuen Welt? Die Welt, in der Menschen virtuell arbeiten, leben, lieben und wohnen ... Ändert sich dadurch auch die Bedeutung von Networking im Allgemeinen und von Alumni-Netzwerken im Speziellen?

Viele Fragen und wenige Antworten. Wir am EBS REMI haben es uns zur Aufgabe gemacht, Antworten zu finden. Wir haben auf unserem 17. EBS Immobilienkongress im vergangenen März die Akteure der Branche gebeten, ihre »Digital Readiness« im privaten wie auch beruflichen Bereich einzuschätzen. Gleichzeitig haben wir unseren Studierenden die gleichen Fragen gestellt, um die Unterschiede zwischen erfahrenen und jungen Menschen zu dokumentieren. Die Ergebnisse der Studie, die in

Zusammenarbeit mit dem ZIA entsteht, und mehr zu diesem Thema werden Sie in Kürze erfahren.

»EIN NETZWERK IST ALSO NUR SO GUT WIE DIE GRUPPE, DIE SICH ALS SOLCHE IDENTIFIZIERT UND SICH AUF DIESE WEISE VERBINDET.«

Zurück zum Netzwerken. Nicht nur die Technologie hat sich in den letzten 25 Jahren stark verändert, sondern auch unser Verhalten. Wie wir die Online-Plattformen wie Xing, LinkedIn, etc. nutzen, ist am Ende wichtiger als die Frage nach dem »womit«. Ob wir Smartphones oder Laptops zur Verfügung haben, verliert an Bedeutung. Das eine und das andere haben natürlich etwas miteinander zu tun.

Diese neuen Entwicklungen können für unser Alumni-Netzwerk nur von Vorteil sein. Denn Networking bedeutet im Prinzip eine Gruppe von Kontakten zu bilden, auf die ich zugreifen kann. Ein Netzwerk ist also nur so gut wie die Gruppe, die sich als solche identifiziert und sich auf diese Weise verbindet. Dies muss nicht durch die Existenz von digitalen Welten und neuen Netzwerkmöglichkeiten bedroht sein. Im Gegenteil: Die digitalen Plattformen schaffen zusätzliche Chancen, uns in Gruppen zu treffen und auszutauschen. Und das ist genau das, was jede Gruppe stärken kann! In diesem Sinne wünsche ich IMMOEBS zum 25. Jubiläum ein weiterhin quantitatives und qualitatives Wachstum und freue mich auf die nächsten gemeinsamen Jahre.

Ihr
Prof. Jan Mutl, PhD
Managing Director
EBS Real Estate Management Institute

CONGRATULATIONS!



RICS

Es ist für mich eine große Ehre, das Grußwort in der Ausgabe der IMMOZEIT zum 25-jährigen Bestehen von IMMOEBS verfassen zu dürfen.

Als ich 1995 zur RICS kam, war IMMOEBS bereits ein etablierter Name. Beide Organisationen pflegten von Anfang an eine enge Beziehung sowohl über die ebs und Herrn Prof. Dr. Schulte als auch durch die vielen RICS-Mitglieder, die gleichzeitig Mitglied bei IMMOEBS waren und sind. Diese Wertschätzung ist eine Grundlage für das starke Wachstum beider Organisationen.

Im Laufe der Jahre hat nicht nur die Immobilienbranche viele Veränderungen durchlaufen, sondern auch die Studiengänge und deren Inhalte. Die Hochschulen selber haben sich neu strukturiert und den sich verändernden Märkten angepasst. Die Fähigkeit, sich an sein Umfeld anzupassen, bereit zu sein, neue Dinge zu tun, ist unabdingbar, wenn man Erfolg haben will. Diese Evolution hat IMMOEBS glänzend gemeistert. 25 Jahre konstantes Wachstum stellen eine großartige Leistung dar. Dies fordert Energie, Leidenschaft und Visionen. Viele Personen haben dazu beigetragen: Von den Gründungsmitgliedern bis zu den jeweiligen Vorständen und Arbeitskreisleitern und nicht zuletzt das Team in der Geschäftsstelle. Sie können alle sehr stolz auf das Erreichte sein.

Heute ist eine Zeit großer Herausforderungen und Chancen. Viele (nicht nur junge) Menschen haben nicht nur eine Ausbildung, sondern mehrere. Es gibt akademische Netzwerke, berufliche Netzwerke, private, sportliche und, und, und ... Wie viele Netzwerke kann man verkraften? IMMOEBS hat es geschafft, aktuell mehr als 2.700 Mitglieder an sich zu binden.

Dies zeigt die Treue der Mitglieder und die Attraktivität des Vereins. Zweck der Aktivitäten ist es, stets die berufliche Fort- und Weiterbildung zu fördern. Dies ist IMMOEBS über die Jahre mit seinen Regionalkreisen, Seminaren und anderen vielfältigen Aktivitäten bestens gelungen.

»HEUTE IST EINE ZEIT GROSSER HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN.«

Teil des Netzwerkgedankens sind auch gemeinsame Werte der Mitglieder: neben Förderung der Aus- und Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft, Weitergabe von Wissen und Erfahrung an Jüngere, aber auch das Wissen um die gesteigerte Bedeutung von Compliance-Regelungen. Wichtig ist auch die Tatsache, dass IMMOEBS über Deutschland hinaus in Österreich und in Luxemburg sein Netz entwickelt und pflegt. Hier kann man mit Fug und Recht von einem europäischen Netz sprechen. Und trotz Digitalisierung der Geschäftswelt und der sozialen Kontakte steht die Relevanz des Face-to-Face und persönlicher Beziehungen zwischen den Mitgliedern stets an oberster Stelle.

Schlussendlich haben IMMOEBS und RICS frühzeitig erkannt, dass Gemeinsamkeit stärker macht. Die Kooperation mit der RICS ist nicht nur professionell, solide und effektiv, sie macht auch Spaß.

25 Jahre IMMOEBS sind eine tolle Leistung und Grundlage des Erfolgs sind Name + Evolution + Treue + Zweck + Werte + Europäisch + Relevanz + Kooperation = **NETZWERK**.

In diesem Sinne gratuliere ich herzlichst im Namen der RICS: Congratulations and Happy 25th Birthday IMMOEBS!

Ihre
Judith Gabler
Director of Operations, Europe
Regional Manager, DACH
RICS

25 JAHRE IMMOEBS!



gif

Bei wichtigen Jubiläen dieser Art ist man gerne geneigt, sich die Geburtsstunde in Erinnerung zu rufen.

Zumal das heutzutage sehr einfach ist, denn das WWW gibt unendliche Informationen für das jeweilige Jahr preis. Man staunt, wie kurz oder lange 25 Jahre her sein können: Die Eurovision-Song-Contest-Sängerin Lena Meyer-Landrut wurde 1991 erst geboren, ebenso der Handballer und diesjährige Europameister Hendrik Pekeler. 1991 war ein aufregendes Jahr – im Positiven wie weniger Hoffnungsvollen: Große politische Ereignisse vollzogen sich im Zuge der Wiedervereinigung und Öffnung des Ostens. Aber wir mussten auch damals Fremdenhass erleben, der zweite Golfkrieg fand statt und Flüchtlinge machten sich auf den Weg zu uns, Themen, die uns auch heute gesamtgesellschaftlich und in der Immobilienwirtschaft beschäftigen.

»SO IST DAS JAHR 1991 NOCH FÜR ZAHLREICHE STATISTIKEN IN DER IMMOBILIENBRANCHE EIN BASISJAHR.«

Trotzdem ließ sich die große Aufbruchsstimmung spüren! Der Nachholbedarf und die Erwartungen an die zukünftige Entwicklung von Städten und Gemeinden waren immens, Stadt-, Projekt- und Immobilienentwicklungen entstanden vielerorts und unter Zeitdruck. So ist das Jahr 1991 noch für zahlreiche Statistiken in der Immobilienbranche ein Basisjahr. Die Immobilienwirtschaft fand Anerkennung als Wirtschaftsfaktor, Marktentwicklungen wurden beobachtet, analysiert und dokumentiert.

Diese Dynamik war für die besonders Unermüdlichen, allen voran Karl-Werner Schulte, der Auslöser, die Branche weiter zu professionalisieren, Aus- und Weiterbildungsangebote zu implementieren, und wurde somit zur Geburtsstunde von IMMOEBS.

Geboren, gewachsen, Fuß gefasst und einen Weg gefunden: Seit 25 Jahren entwickelt sich der Verein prächtig (auf heute 2.700 Mitglieder), vieles wurde erreicht (z. B. die regionale Präsenz durch zahlreiche Arbeitskreise ausgebaut und gepflegt) und ist etabliert (z. B. das Immobilienforum). Mir liegt hier insbesondere die zunehmende Interdisziplinarität am Herzen. DIE Immobilienwirtschaft ist ein weites Geflecht von Disziplinen und Branchen. DIE Akteure sind also per se sehr heterogen. Gerade deshalb ist der immerwährende Austausch, das Zusammenbringen von Engagierten und deren Horizonterweiterung durch Veranstaltungen, Diskussionen, Exkursionen und moderierten Diskurs so wichtig. Dem hat sich IMMOEBS angenommen. Die große Beliebtheit, derer sich die vielfältigen Veranstaltungen erfreuen, ist Beweis für den Erfolg.

Aus eigener Erfahrung wissen wir, wie viel Herzblut, Mühe und pure Arbeit in einem prosperierenden Verein stecken. Die Verantwortlichen müssen Strategie und Ausrichtung, Formate und Aktivitäten ständig hinterfragen. Kein einfaches Unterfangen, aber IMMOEBS hat es gemeistert. So können dieses Jahr zwei Jubilare auf- und miteinander anstoßen: Karl-Werner Schulte anlässlich seines 70. Geburtstages und IMMOEBS e.V. auf vergangene und zukünftige erfolgreiche Jahre.

Ein herzliches Prosit seitens der gif, verbunden mit den besten Wünschen für die nächsten 25 Jahre, in denen wir gerne weiter so angenehm zusammenarbeiten!

Ihre
Prof. Dr. Silke Weidner
Vizepräsidentin
gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche
Forschung e.V.

IN STARKEN NETZWERKEN KOMMENDE AUFGABEN GEMEINSAM BEWÄLTIGEN



Migration, Klimaschutz und eine alternde Bevölkerung – dies sind nur drei der aktuell größten Herausforderungen unserer Gesellschaft, die die deutsche Wirtschaft insgesamt auf lange Sicht verändern werden. Unserer Branche kommt hierbei eine besondere Rolle zu. Denn wie kaum eine andere ist sie im Leben, Wohnen und Arbeiten der Bevölkerung fest verwurzelt. Aus diesem Grund ist die Immobilienwirtschaft besonders gefordert, Lösungen und Ideen zu entwickeln, um die anstehenden Aufgaben zu bewältigen.

Dies gelingt nur gemeinsam und es bedarf entsprechender Netzwerke und Kooperationen, um den notwendigen Wissens- und Erfahrungsaustausch auf den verschiedenen Ebenen mit der Wirtschaft, der Politik, der Wissenschaft und der Zivilgesellschaft voranzubringen. Beim ZIA arbeiten wir seit dem Jahr 2006 getreu diesem Netzwerkgedanken. Aus den 14 Gründungsmitgliedern ist inzwischen eine Organisation geworden, die mit ihren Mitgliedern, darunter mehr als 20 Verbände, für 37.000 Unternehmen der Branche spricht und alle Stufen der Wertschöpfungskette abdeckt. So werden wir unserem eigenen Anspruch als »Stimme der Immobilienwirtschaft« gerecht und bündeln die Interessen der Immobilienwirtschaft auf nationaler und europäischer Ebene. Der ZIA ist der erste Ansprechpartner und Berater der Politik bei gesetzgeberischen Weichenstellungen und Handlungsempfehlungen in der Immobilienwirtschaft.

Diese Netzwerkphilosophie verfolgt auch das Alumni-Netzwerk IMMOEBS, deren stolzer Partner wir seit vielen Jahren sind. IMMOEBS leistet einen wichtigen Beitrag für die Immobilienwirtschaft, indem es eine Plattform schafft, die den fachlichen Austausch und Dialog fördert, Branchenkontakte aufbaut und pflegt sowie die wissenschaftlichen Erkenntnisse

»DIE GESAMTE IMMOBILIENWIRTSCHAFT PROFITIERT VON NEUEN UND FRISCHEN IDEEN DER NACHFOLGENDEN GENERATION, DIE SICH BEI IMMOEBS ORGANISIERT.«

aus der Immobilienökonomie direkt in die Branche einfließen lässt. Die gesamte Immobilienwirtschaft profitiert von neuen und frischen Ideen der nachfolgenden Generation, die sich bei IMMOEBS organisiert.

Gemeinsam mit Partnern wie IMMOEBS können wir die Wahrnehmung und das Ansehen der Immobilienbranche in Deutschland verbessern und ihre Position im globalen Wettbewerb langfristig stärken. Ich beglückwünsche das größte Alumni-Netzwerk der Branche zu seinem 25-jährigen Bestehen und wünsche der Ehemaligenvereinigung auch für die nächsten 25 Jahre viel Erfolg, lebhaftes Diskussions- und natürlich zahlreiche neue Mitglieder.

Ihr
Dr. Stephan Rabe
Geschäftsführer des ZIA, Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUM JUBILÄUM!

Wir haben vor 26 Jahren mit der Einführung des Kontaktstudiums Immobilienökonomie den Grundstein für IMMOEBS e.V. gelegt. Seither haben über 5.000 Studierende das Kontaktstudium Immobilienökonomie, das Exzellenzstudium Executive MBA Real Estate und unsere Intensivstudiengänge für ihren Karrieresprung genutzt. Ein großer Teil der Absolventen wurde IMMOEBS-Mitglied. Zu Recht! Alles Gute zum „Geburtstag“.

STUDIENTERMINE

Kontaktstudium Immobilienökonomie

04. Juli 2016 | Eltville
11. Juli 2016 | München
09. Januar 2017 | Berlin
16. Januar 2017 | Frankfurt/Main

Exzellenzstudium Executive MBA Real Estate

20. September 2016 | Eltville, Regensburg, Reading, Harvard, Hong Kong und Shanghai

Intensivstudium Real Estate Asset Management

28. September 2016 | Eltville
26. April 2017 | Hamburg

Intensivstudium Corporate Real Estate Management

28. September 2016 | Eltville

Intensivstudium Certified Real Estate Investment Analyst

10. November 2016 | Frankfurt

Intensivstudium Handelsimmobilien Asset Management

26. April 2017 | Hamburg

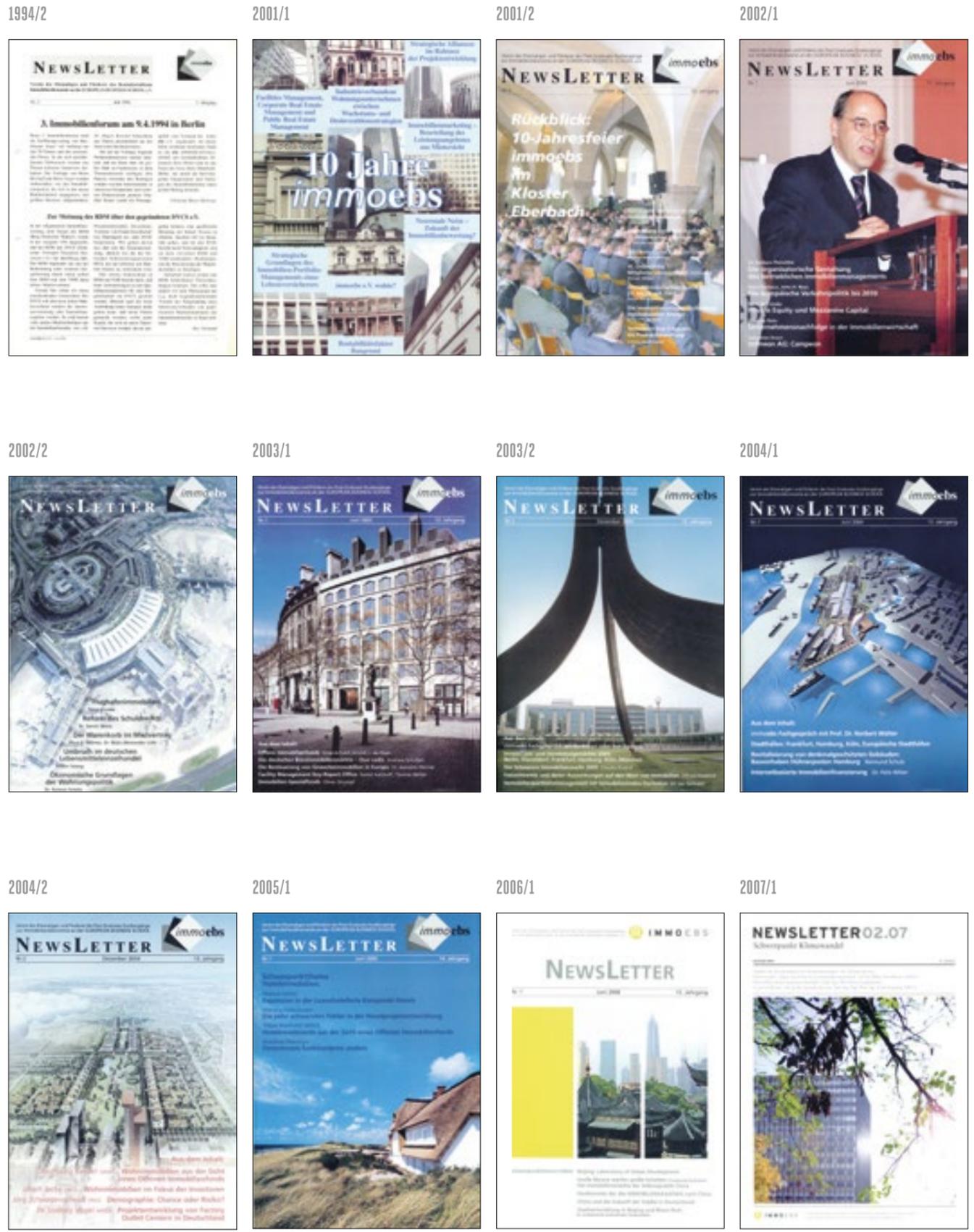
IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

WEITERE INFORMATIONEN UND SEMINARE UNTER:
www.irebs-immobilienakademie.de

IRE|BS Immobilienakademie GmbH
Barocketage | Kloster Eberbach | 65346 Eltville
Telefon: 06723 9950-30

VOM NEWSLETTER ZUR IMMOZEIT EINIGE ANSICHTEN VON 1994-2016





Wir gratulieren der IMMOEBS herzlich zum 25. Geburtstag und wünschen dem Netzwerk und allen Alumni weiterhin viel Erfolg!



EBS REMI und EBS Executive Education begleiten Sie als Ihr Partner in der Weiterbildung mit vielfältigen Themenangeboten und unterschiedlichen Formaten.

www.ebs-remi.de

www.ebs.edu

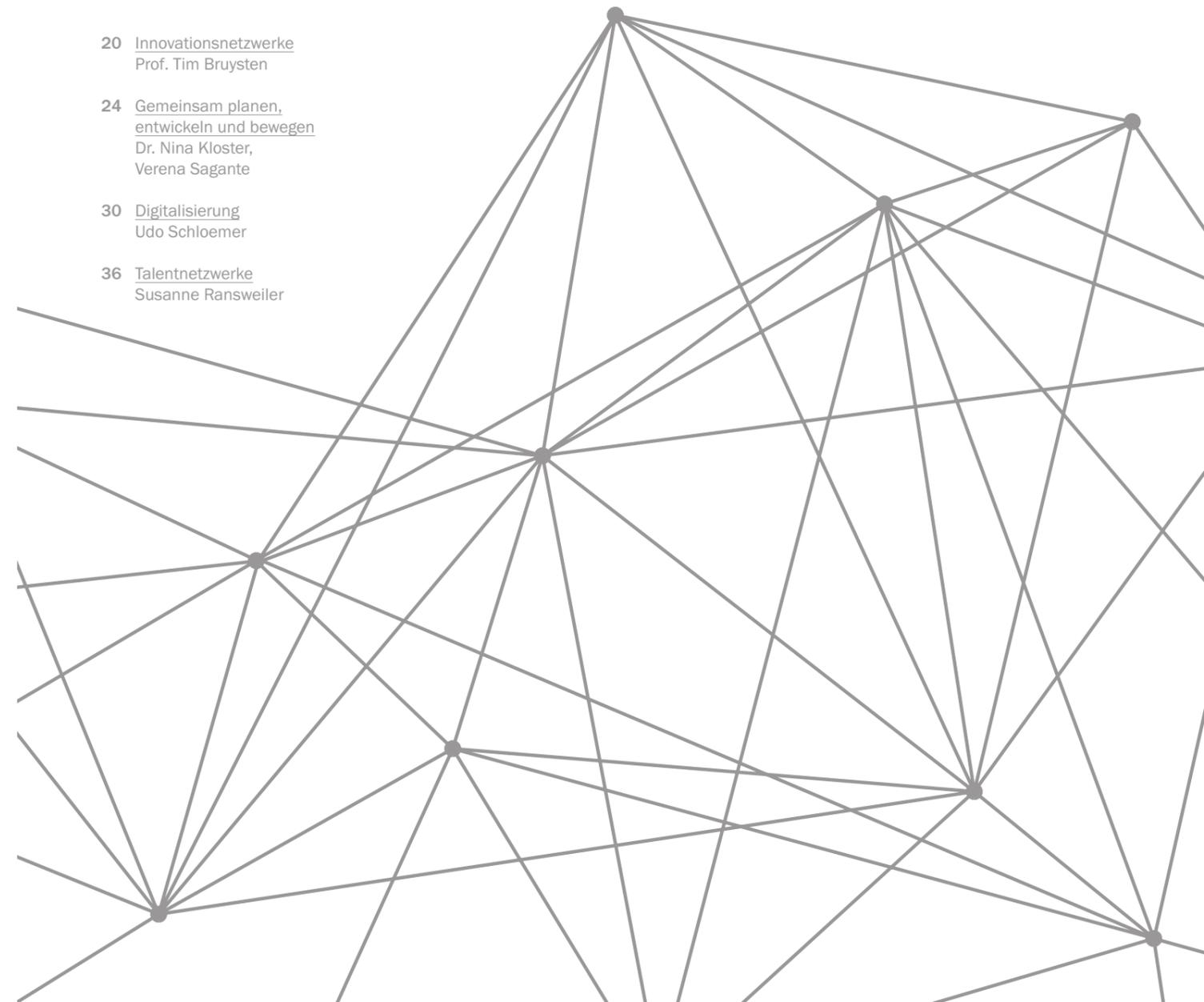
TITELTHEMA NETZWERK

20 Innovationsnetzwerke
Prof. Tim Bruysten

24 Gemeinsam planen,
entwickeln und bewegen
Dr. Nina Kloster,
Verena Sagante

30 Digitalisierung
Udo Schloemer

36 Talentnetzwerke
Susanne Ransweiler



INNOVATIONS- NETZWERKE

A: Prof. Tim Bruysten

1. WARUM INNOVATIONS- NETZWERKE?

Innovativ zu sein gehört zu den großen Herausforderungen unserer Zeit. Der für alle Branchen stetig globaler werdende Wettbewerb, die höhere Mobilität und heterogener gewordenen Biografien von Menschen sind ein Teil des Grundes. Dazu drängt eine Vielzahl neuer Technologien, häufig mit dem Buzzword »Disruption« geschmückt, in den Markt und stellt liebgegewonnene Gewohnheiten in Frage.

Mit diesem Artikel bringen wir etwas Ordnung in die Buzzwords und etwas Licht in das omnipräsente, aber tendenziell zu sehr auf die leichte Schulter genommene Thema der zwischenmenschlichen Netzwerke.

Des Schusters Leisten

Einer der großen Megatrends der letzten Jahrzehnte scheint die Multidisziplinierung zu sein: Kein Schuster konnte bei seinen Leisten bleiben, keine Branche blieb von Automatisierung oder Digitalisierung verschont. Neue Werkstoffe, neue Fertigungstechniken, neue Logistik. Das Auftreten des Neuen wird zum neuen Normal. Und das in immer kleineren Abständen.

Glücklich ist der, der sich in einem Netzwerk von Experten wiederfindet, in dem man sich gegenseitig hilft, das Neue zu antizipieren, sich berät und unterstützt. Denn das Bild vom Universalgelehrten, der sich allein in allen Lebensbereichen zurechtfindet, haben wir schon vor langer Zeit aufgegeben. Mit der stetig steigenden Komplexität einzelner Technologien und ihrem Zusammenspiel steigt auch die Anzahl der funktional differenzierten Elemente einer Gesellschaft.

Es bleibt uns folglich nichts übrig, als zu kooperieren, als Partner zu suchen. Als in Netzwerken zu leben und zu arbeiten.

Neues gebiert Neues

Neue Erkenntnisse, neue Technologien und neue Methoden befruchten sich derweil gegenseitig. Mit dem Effekt, dass die Rate an wiederum neuem Neuen zunimmt – während die Komplexität weiter steigt.

Innovativ zu sein, ist folglich keine Option mehr. Niemand kann, niemand darf mehr erwarten, dass die Tätigkeiten, die Fähigkeiten, das Methoden- und Werkzeugwissen von heute in zehn oder fünfzehn Jahren noch Bestand haben. Wir sind an einem Punkt angelangt, an dem wir verdammt sind, uns anzupassen: Welche Berufe es in zehn bis zwanzig Jahren noch gibt, steht in den Sternen.

Über den Tellerrand

Eine positivere Sicht auf die Dinge ist, dass es nie wieder so langweilig werden wird wie heute. Vor allem versprechen neue Technologien zum Beispiel mit den Themen SmartHome, SmartHealth oder SmartCity auch höheren Komfort, mehr Gesundheit, weniger Unfälle und eine längere Lebenserwartung auf der einen Seite. Auf der anderen Seite einen höheren Werterhalt für Gebäude, für Fahrzeuge, für Produkte aller Art.

2. FORTSCHRITT UND INNOVATION

Was ist eigentlich eine Innovation? Um zu verstehen, warum Netzwerke vorteilhaft für die Beförderung von Innovationen sind, ist es sinnvoll, zwei Begriffe etwas genauer zu untersuchen – zunächst den Begriff des Fortschritts und anschließend den der Innovation.

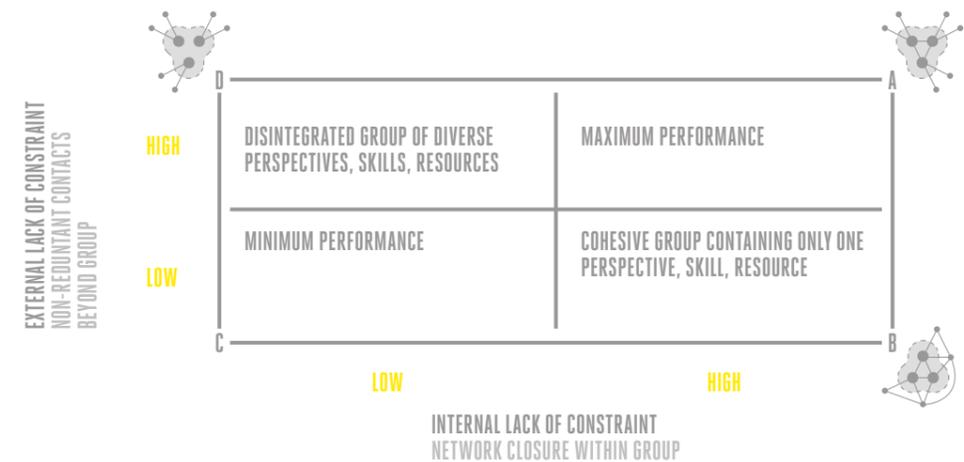
Der Fortschritt im Netzwerk

Um Fortschritt zu verstehen, gibt es eine interessante Beobachtung zu teilen: Die Zyklen, die jede Form von System im Laufe seines Wandels durchläuft, folgen, so die Theorie, einem einheitlichen Muster. Da dieses zunächst in der Biologie entdeckt wurde, lehnt

TABELLE: INNOVATIONSMODELL

| KLASSE | STATUS QUO | VERBESSERUNG | INNOVATION | PIONIERTUM | DISRUPTION |
|--------------------|------------|------------------|--------------|------------|-------------------|
| WIRKUNGSGRAD | KLEIN | UNTERNEHMENSWEIT | BRANCHENWEIT | MARKTWEIT | GESELLSCHAFTSWEIT |
| ANSCHLUSSFÄHIGKEIT | UNENDLICH | SEHR HOCH | MITTEL | KLEIN | KEINE |

STRUCTURAL HOLES VERSUS NETWORK CLOSURE AS SOCIAL CAPITAL



sich die Begrifflichkeit an dieser an: Meta-Evolution. Demnach gibt es drei Phasen, durch die ein System im Zuge seiner Weiterentwicklung läuft: Variation, Selektion und Stabilisierung.

Problem vieler sozialer Netzwerke persönlicher oder geschäftlicher Natur ist, dass die Teilnehmer gern in der Phase der Stabilisierung verharren mögen. Konservatismus ist eine bekannte Variante davon.

Innovation als Modell

Zunächst grenzen wir Innovation von anderen Formen der Veränderung ab. Dazu nutzen wir ein Innovationsmodell (siehe Tabelle: Innovationsmodell).

Der Status quo:

Den Status quo beizubehalten, trägt offensichtlich zu keinem Fortschritt bei. Viele Unternehmen verwenden jedoch sehr viel Energie darauf, genau dies zu tun. Für begrenzte Zeiten kann dies auch sinnvoll sein. Wenn jedoch dabei das Gefühl verloren wird, wann es wieder Zeit ist, nach Alternativen zu suchen, besteht ein zunehmendes unternehmerisches Risiko.

Demgegenüber stehen starre, oftmals sehr formale und hierarchische Netzwerke. In denen alle Beziehungen geklärt sind und es nach innen wie nach außen klare Kompetenzen und Verantwortungen gibt.

Ronald S. Burt zeigt in einer Untersuchung¹ auf, dass in dieser Starrheit eine Organisation nicht ihr volles Potential an Performance entfalten kann.

Die Verbesserung:

Verbesserungen sind die kleinen Schwestern von Innovationen. Es ist aber wichtig, den Unterschied zwischen ihnen zu verstehen. Dieser besteht im Wirkungsgrad und in der Anschlussfähigkeit. Eine Verbesserung verändert einen Prozess, ein Produkt, einen Service oder eine Methode im Rahmen des Umfeldes.

Der Integrationsaufwand einer Verbesserung hält sich folglich in überschaubaren Grenzen, der Effekt in der Regel aber auch. Eine Verbesserung wird wohlwollend zur Kenntnis genommen, dann aber schnell als das neue Normal akzeptiert.

Verbesserungen sind in privaten oder beruflichen Netzwerken einfache Gäste. Sie stellen Strukturen nicht infrage, manchmal tragen sie sogar zu ihrer vorübergehenden Festigung bei.

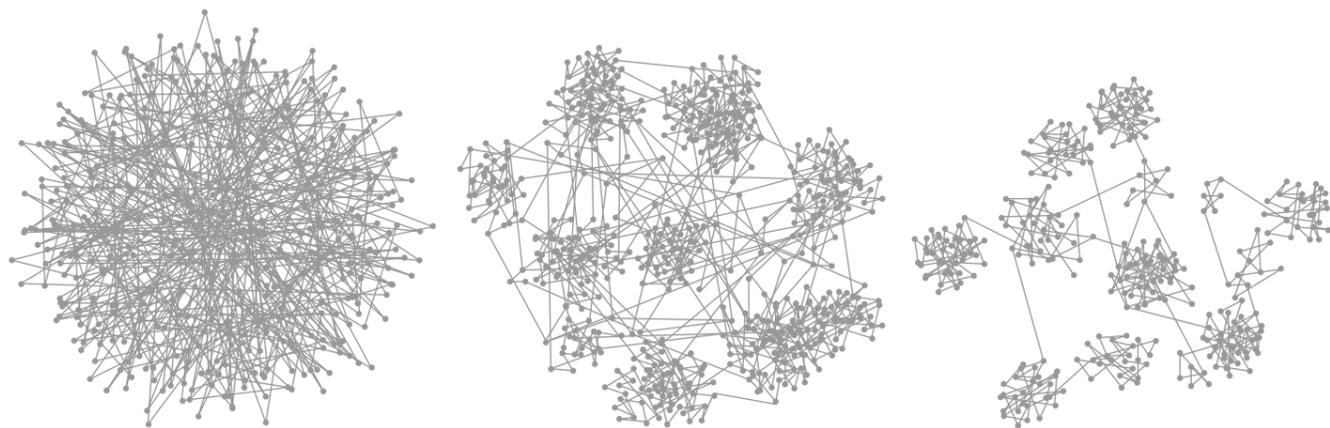
Die Innovation:

Gefährlich für die Stabilität eines Netzwerks kann die Innovation werden. Vielleicht ist dies der Grund, warum sich vielerorts mit echten Innovationen so schwer getan wird. Auch der Etikettenschwindel, wenn graduelle Verbesserungen intern oder extern als Innovation verkauft werden, ist oft in der Angst vor der Veränderung des Netzwerkes zu finden.

Tabelle: Innovationsmodell
Innovationsmodell der Innovation & Excellence GmbH; <http://www.innovation-and-excellence.de>

Abbildung: Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital
Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital, Ronald S. Burt, in N. Lin, K. Cook and R. S. Burt: Social Capital: Theory and Research. Sociology and Economics: Controversy and Integration series. New York: Aldine de Gruyter, 2001, S. 31–56

SOCIAL NETWORKS INFLUENCE HOW IDEAS AND BELIEFS CAN SPREAD AROUND A SOCIETY



Eine Innovation hat einen Wirkungsgrad, der über das eigene Unternehmen hinausreicht. Zum Beispiel in dem sie Preise im Markt verändert oder einen neuen Qualitätsmaßstab setzt, an dem sich auch Marktteilnehmer messen lassen müssen.

Eine Innovation erfordert einen Integrationsplan. Das Umfeld einer Innovation muss auf sie abgestimmt werden. Interne Prozesse oder die Beziehung zu Dienstleistern werden verändert. Das innovative Unternehmen muss wahrscheinlich jemanden benennen, der die Steuerung der Innovation und ihre dann folgende kontinuierliche Verbesserung treibt. So ändert eine Innovation das Netzwerk eines Unternehmens. Neue Abteilungen entstehen, alte werden abgelöst.

Andersherum formuliert kann man sagen, dass die Unternehmen einen klaren Innovationsvorteil haben, deren Strukturen und Hierarchien nicht in Zement gegossen sind. An zahlreichen Branchen kann man beispielhaft studieren, dass schon auf der mittelfristigen Sicht Unflexibilität ein durchaus existentielles Risiko bedeuten kann.

Pioniere:

Innovatoren, die einen gesamten Markt überraschen oder sogar Wellen über den eigenen Markt hinaus schlagen können, sind Pioniere. Ihre Ideen sind es, die auf den Titelseiten der Zeitungen stehen, die sich in Windeseile im Netz verbreiten.

Zum Pioniertum gehört das proaktive Netzwerken. Die Fähigkeit, sehr dynamisch das eigene Netzwerk erweitern oder verändern zu können. Pioniere haben Lust auf diese Veränderung. In dieser Phase oszillieren Unternehmen zwischen Variation und Selektion. Hier ist es von evolutionärem Vorteil, wenn man seine eigene Struktur rasch verändern kann. Dies liegt insbesondere darin begründet, dass ein Pionier nicht vorhersehen kann, wie groß die Wellen sind, die sein Wirken tatsächlich schlägt? Wie

schnell muss er skalieren können? Welche Anfragen kommen auf ihn zu?

Die Disruption:

Oftmals beschworen und nur sehr selten geliebt. Die Disruption. Der wahrscheinlich häufigste Etikettenschwindel des letzten Jahrzehnts. Disruption bedeutet, dass es einen harten Bruch gibt. Ihr wesentliches Merkmal ist, dass keine oder nur eine geringe Anschlussfähigkeit besteht.

Disruptionen sind erklärungsbedürftig, sie können auch politisch »heikel« sein, wie z. B. Fusionsenergie, Quantencomputer oder CRISPR/Cas9. Netzwerke, die mit Disruptionen umgehen können, verfügen über sogenannte Preadaptive Advances. Sie antizipieren den Wandel, bevor er eintritt. Ein hohes unternehmerisches Risiko, das aber reich belohnt werden kann.

3. SOCIAL MEDIA ALS NETZWERKMOTOR

Es ist auch eine Frage der Toolkompetenz, ob Social Media den persönlichen oder unternehmerischen Bedarf an das eigenen Netzwerk verstärken oder eher dämpfen.

Ganz offensichtlich erleichtern Facebook, LinkedIn und XING die Suche und Kontaktaufnahme mit Menschen. Wo in der vordigitalen Zeit Weltreisen mit im Zweifel großen Budgets erforderlich waren, sind es heute nur noch wenige Mausklicks. Eine Frage an einen nicht persönlich bekannten Kollegen oder Experten zu richten, ist heute, dank digitalen Netzwerken und Tools, mit dramatisch weniger Aufwand verbunden.

Aber abhängig vom aktuellen Modus (z. B. »Innovator sein«), in dem sich ein Unternehmensnetzwerk gerade befindet, sind es andere Qualitäten, die es zu bedienen gilt.

Abbildung

Social networks influence how ideas and beliefs can spread around a society. In this study, Damon Centola from the University of Pennsylvania shows that networks that are very diffuse (left) make it hard for ideas to catch on, while networks with very strong group boundaries (right) make it almost impossible for ideas to spread. A network that was moderately »grouped«, however, was most conducive to spreading complex ideas.

Nach einer Vorlage der University of Pennsylvania

Mehr Informationen: <http://phys.org/news/2015-06-social-networks-group-boundaries-ideas.html#jCp>

Doch, wie unten gezeigt wird, ist es nicht nur eine Frage der Toolkompetenz. Sondern insbesondere auch der Methodenkompetenz. Quantität und Qualität sozialer Netzwerke werden durch andere Faktoren bestimmt als häufig angenommen. Es gilt, noch einige weitere Faktoren von Netzwerken zu betrachten, um eine sinnvolle Strategie gestalten zu können.

»Dunbars Number«

Der britische Anthropologe und Evolutionspsychologe Robin Dunbar hat auf Basis seiner Studien² eine biologische Limitierung der stabilen sozialen Verbindungen vorgeschlagen. Im Mittel, so Dunbar, können Menschen maximal 150 soziale Beziehungen stabil aufrechterhalten.

Es gibt gute Gründe, diese Annahme ernst zu nehmen. Dies bedeutet aber, dass wir etwas professioneller mit dem Begriff des Netzwerkes umgehen müssen. Professioneller bedeutet in diesem Fall: systematischer – aber nicht zu systematisch.

Jede Form des Netzwerkaufbaus sollte lebensfähig sein, ein regulierbares System und dabei kein überreguliertes System. Es ist gut, Spielregeln aufzustellen, die sich auf die Qualitäten des Netzwerkes beziehen und aus diesen heraus die Quantitäten limitieren.

Konkret bedeutet dies, dass die Knoten des Unternehmensnetzwerks (also die Menschen) genügend Freiheiten nach außen haben müssen, während in der Innenbeziehung verlässliche und belastbare Beziehungen wichtig sind.

Was Netzwerken nicht ist

Netzwerken ist nicht, an Stehtischen Kaffee zu trinken oder 1387 Kontakte auf XING zu haben. Netzwerken ist nicht, auf Twitter oder Facebook Contentbausteine zu posten. Und Netzwerken ist auch nicht, in Social Media ein »spannendes« Profil zu pflegen.

Diese Dinge sind deswegen nicht schlecht. Dennoch erscheinen sie hilflose Versuche zu sein, den Zufall zu optimieren bei dem Versuch, sein eigenes Netzwerk zu optimieren, vor allem aber zu vergrößern. Folgt man dem Gedanken von Dunbar, ist eine Vergrößerungstaktik nicht unbedingt sinnvoll.

Und abhängig davon, in welcher evolutionären Phase ein Unternehmensnetzwerk gerade ist, ist der SmallTalk auf einer Konferenz eben auf den Zweck seiner selbst begrenzt: Ein starres Netzwerk kann möglichen Input von außen nicht aufnehmen.

Schwache Verbindungen

Sogenannte Weak Ties (schwache soziale Verbindungen) zu potentiellen Strong Ties (starke soziale Verbindungen) zu wandeln, war Teil der Gründungsidee von Social Media. Weak Ties³

sind nach Granovetter stets zwischen zwei Personen vorhanden, die über eine gemeinsame dritte Person jeweils eng verbunden sind.

Eine der frühen Visionen von Social Media war es, die Identifikation der Weak Ties zu ermöglichen, die lohnenswert in Strong Ties verwandelt werden können. Berufliche Netzwerke, aber auch z. B. Facebook haben diese Funktion tief verankert.

Folgt man Granovetter weiter, so besteht für eine Person bei Zunahme der Weak Ties im Verhältnis zu Strong Ties das Risiko, sozial isoliert zu werden. Gleichzeitig sind es die Weak Ties, die Überraschungen und Inspirationen in einer, auf das Netzwerk bezogen, besonderen Qualität bereithalten können.

Die richtige Balance

Was auf der persönlichen Ebene das Maß zwischen Weak Ties und Strong Ties ist, ist auf der Unternehmensebene die Segmentierung interner und externer Netzwerke. Was sind Qualitäten eines Unternehmensnetzwerks, damit es neue Ideen gut integrieren kann? Damon Centola zeigt in seiner Studie⁴, dass es auch hier die gute Mitte ist.

Centola zeigt, dass die Übervernetzung genauso wenig effektiv ist wie die zu starke Segmentierung. Ein Netzwerk sollte von außen grundsätzlich verstanden werden können, Mitglieder des Netzwerks sollten wissen, zu welchem Netzwerksegment sie gehören. Aber die Freiheitsgrade der Beziehungsaufnahme kann man, wie der mittlere Fall in der Graphik zeigt, durchaus vertrauensvoll den Individuen überlassen.

Klar ist: Der Mittelweg bietet die höchste Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen die Dynamiken der Innovation gut durchleben kann.

4. FAZIT: WOZU INNOVATIONSNETZWERKE?

Eine Qualität eines persönlichen Netzwerks ist folglich, die Waage zwischen starken und schwachen Verbindungen zu halten. Neue Ideen entstehen oftmals in dem Moment, in dem man sich mit Neuem auseinandersetzen muss. Gewohnheit oder gar Langeweile im Altbekanntem sind selten eine treibende Kraft für Innovationen, auch wenn sich alles »kuschelig« anfühlt.

Besondere Herausforderungen für Immobilien

Bezogen auf Immobilien selbst gibt es besondere Herausforderungen: Die Frage, welche Technologie, welche Innovation in ein Haus hineingehört, ist viel weniger interessant als die Frage, wie diese Innovation nach einigen Jahren wieder heraus kommt.

Wie kann also Architektur den Rahmen, die Plattform für die Dynamiken bilden, die ein Unternehmensnetzwerk durchlebt?

Häuser müssen vielleicht nicht State of the Art sein. Sie müssen möglichst leicht wandelbar sein, wenn sie anschlussfähig zu neuen Innovationen sein sollen. Die Herausforderung für Architekten ist, Raum für etwas zu gestalten, dass sie sich noch nicht denken können. Dies könnte eine Renaissance für die Ideen von zum Beispiel Gerrit Rietveld⁵ bedeuten. Die Kriterien für ein gutes Haus wären demnach, Emergenz zu ermöglichen, sogar zu fördern. Immobilien, die einen leichten Phasenübergang zwischen Variation, Selektion und Stabilisierung anbieten.

Das Innovationsnetzwerk

Schon das erste Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts hat uns mit seinen neuen Technologien, Märkten und einer neuen globalen Dynamik gezeigt, dass es ernst ist mit der Netzwerkgesellschaft. Wir können Innovationen zunehmend seltener im stillen Kämmerlein austüfeln. Zu komplex sind die Abhängigkeiten. Dies gilt für jeden Einzelnen genauso wie für große Organisationseinheiten wie Parteien, Verbände oder Unternehmen.

Ein professionellerer Umgang mit dem Begriff des Netzwerks und eine klarere Idee davon, welche Eigenschaften in welcher Phase unternehmerischen Handelns besonders relevant sind, machen schon heute einen entscheidenden Vorteil aus.

Prof. Tim Bruysten ist Prodekan für den Fachbereich Gamedesign an der MD.H Media-design University of Applied Science in Düsseldorf. Er ist Geschäftsführer der richtwert GmbH und Gesellschafter der Innovation & Excellence GmbH, mit der er Unternehmen fit macht für Digitalisierung und den Netzwerkmarkt. Er ist Mittelstandsbotschafter der Verlagsgruppe Handelsblatt und Mitautor des Bitkom BigData Leitfadens. Er hält zahlreiche Vorträge zu den Themen Innovation, Digitalisierung, BigData und Gamification.



1 Burt, Structural Holes versus Network Closure as Social Capital, Aldine de Gruyter, 2001

2 Dunbar, Coevolution of neocortical size, group size and language in humans, Behavioral and Brain Sciences, 1993

3 Granovetter, The Strength of Weak Ties, American Journal of Sociology, 1973

4 Centola, The Social Origins of Networks and Diffusion, University of Pennsylvania, 2015

5 Rietveld Schröder House, Utrecht, Netherlands, 1924

GEMEINSAM PLANEN, ENTWICKELN UND BEWEGEN

A: Dr. Nina Kloster, Verena Sagante

Das Fraunhofer-inHaus-Zentrum arbeitet zusammen mit mehreren Fraunhofer-Instituten und zahlreichen Wirtschaftspartnern an der Entwicklung innovativer Produkte und Systeme. Im Mittelpunkt stehen dabei immer der Mensch und seine Bedürfnisse.

»GROSSE GEDANKEN BRAUCHEN NICHT NUR FLÜGEL, SONDERN AUCH EIN FAHRGESTELL ZUM LANDEN.« NEIL ARMSTRONG

Was einst der erste Mensch auf dem Mond, der amerikanische Astronaut Neil Armstrong, formulierte, trifft es ziemlich genau! Viele gute Ideen für neue Produkte, Systemlösungen oder Services scheitern auch heute noch an den unterschiedlichsten Stationen innerhalb des Innovationsprozesses. Die Liste der Gründe dafür ist lang und vielfältig: mangelnde Einbeziehung der Endnutzer, eine zu ausgeprägte Technologieorientierung, zurückhaltende Kooperationsbereitschaft, schier unüberwindbare technische Probleme, zu hohe Risiken sowie eine unzureichende Finanzierung. Durch anwendungsnahe Forschungs-, Entwicklungs- und Demonstrationslabore sowie durch intensive Kooperationen mit universitären Einrichtungen, Industrieunternehmen und technologieaffinen Start-ups schafft das Fraunhofer-inHaus-Zentrum ein leistungsfähiges Netzwerk

für die Eruiierung, Sicherung und Optimierung von Innovationen. Damit wird – um bei Neil Armstrongs Zitat zu bleiben – im Duisburger inHaus nicht nur für funktionsfähige Flügel, sondern auch für eine sichere Landung gesorgt. Das Netzwerk sichert dabei genügend Triebkraft für den erfolgreichen Aufwind.

Mit den derzeitigen und künftigen Möglichkeiten intelligenter Wohn- und Nutzimmobilien beschäftigt sich das Fraunhofer-inHaus-Zentrum bereits seit über 15 Jahren.

In der kreativen Ideenschmiede bündelt die Fraunhofer-Gesellschaft die Potenziale von mehreren Fraunhofer-Instituten und zahlreichen Wirtschaftspartnern, um gemeinsam in verschiedenen Anwendungslaboren innovative Systeme und Produkte zu entwickeln, zu testen und zu demonstrieren. Aktuell im Fokus stehen dabei unter anderem die Bereiche Energieeffizienz und die (Weiter-) Entwicklung smarter Mess- und Energiesysteme. So finden zum Beispiel im inHaus Versuche zum Forschungsbereich »NILM« des Fraunhofer-Instituts für Mikroelektronische Schaltungen und Systeme IMS statt. Die Abkürzung steht für »Noninvasive Load Monitoring«. Bisher konnte bei diversen Energieeinsparversuchen die Ursache für einen Mehrverbrauch nicht direkt abgeleitet werden. Die Daten mussten teilweise zunächst aufwändig interpretiert werden, um Effizienzmaßnahmen verursachungsgerecht definieren zu können. Zudem erfordert eine individuelle Erfassung von Verbrauchsdaten

grundsätzlich ein Sub-Metering; allerdings sind dazu in der Regel mehrere, zusätzliche Messpunkte notwendig.

Im Unterschied zu üblichen Sub-Metering-Verfahren ist mit »NILM« ein System entwickelt worden, das den Stromverbrauch von mehreren Geräten oder Anlagen unter Verwendung eines einzelnen Messpunktes separieren kann. Dadurch fallen erheblich geringere Installations-, Wartungs- und Hardwarekosten als bei vergleichbaren Sub-Metering-Verfahren an.

Neben dem Industriebereich könnte das System zukünftig auch auf den Home-Bereich übertragen werden. Schließlich verrichten im Durchschnitt rund 50 elektrische Geräte ihren Dienst in deutschen Haushalten. Da liegt die Frage nach den größten Stromfressern natürlich nahe.

Living Labs in der grünen Wirtschaft

Gemeinsam mit den Anwendern am jeweiligen Entwicklungsziel arbeiten – das ist auch bei weiteren Projekten die Devise, bei denen das inHaus-Zentrum als Kooperationspartner beteiligt ist und mit seinen Anwendungslaboren die ideale Plattform zum Entwickeln und Ausprobieren in einem realen Umfeld darstellt.

»Living Labs« sind das zentrale Thema im BMBF Projekt »INNOLAB – Living Labs in der Green Economy: Realweltliche Innovationsräume für



Nutzerintegration und Nachhaltigkeit«. Das Projekt steht zum einen für die Entwicklung einer Methodik für Nutzerintegration und Nachhaltigkeitsinnovation im realweltlichen Labor. Zum anderen soll »INNOLAB« die Leistungsfähigkeit von Living Labs in den Bereichen Wohnen, Einzelhandel und Mobilität demonstrieren. Die Stärkung des Living Lab-Ansatzes im Forschungs- und Innovationssystem einer Green Economy gehört darüber hinaus ebenso zur Zielsetzung des Projektes wie der Ausbau des nationalen und internationalen Living Lab-Netzwerkes und den Transfer der Forschungsergebnisse in die Wirtschaft. Das Fraunhofer-inHaus-Zentrum wird dabei als Living Lab für Nachhaltigkeitsuntersuchungen im Bereich des Wohnens eingesetzt.

»REALWELTLICHE INNOVATIONSRÄUME FÜR NUTZERINTEGRATION UND NACHHALTIGKEIT«

Bis 2018 beschäftigen sich neben dem Fraunhofer IMS sieben weitere Projektpartner, wie etwa das Wuppertal Institut für Umwelt, Klima, Energie und die Universität Siegen, mit der Rolle von Living Labs in der Green Economy. Die neue grüne Art der Wirtschaft soll vor allem das menschliche Wohlergehen steigern und die soziale Gleichheit sicherstellen, während gleichzeitig Umweltrisiken und ökologische Knappheiten entscheidend reduziert

werden sollen. Um diese Ziele der Green Economy zu erreichen, müssen nachhaltige Innovationen entwickelt werden. Doch viele Entwicklungen mit hohem Nachhaltigkeitspotenzial scheitern an mangelnder Marktakzeptanz oder erfüllen aufgrund unerwarteter realer Nutzungsmuster oft nicht die ursprünglichen Erwartungen an ihre nachhaltige Wirkung. Das nennt man dann »Rebound-Effekt«. Living Labs können diesen Effekt verhindern, indem sie reale Nutzungsprozesse bereits in frühen Phasen der Entwicklung ansprechen und Perspektiven für die Verbesserung der Marktakzeptanz eröffnen.

Gesund durch Selbst-Monitoring

Bedingt durch die Folgen des demografischen Wandels steht das Gesundheits- und Sozialwesen vor vielfältigen Herausforderungen. Durch den kontinuierlichen Anstieg der Lebenserwartung wird die Zahl der Pflegebedürftigen in den nächsten Jahren steigen, während gleichzeitig mit einem Rückgang des zur Verfügung stehenden pflegerischen und medizinischen Personals zu rechnen ist. Das Fraunhofer-inHaus-Zentrum arbeitet zusammen mit der Universität Duisburg-Essen in einer Forschungsgruppe an dem Projekt »PAnalytics«. Der Begriff PAnalytics leitet sich ab von »Personal Analytics«. Gemeint ist dabei das Sammeln und Analysieren persönlicher Daten, um so seinen Lebensstil gesundheitsförderlich anzupassen. Zielgruppe des Projekts sollen hierbei

Bild

Kreative Ideenschmiede – In Duisburg bündelt die Fraunhofer-Gesellschaft die Potenziale von mehreren Fraunhofer-Instituten und zahlreichen Wirtschaftspartnern, um gemeinsam im Fraunhofer-inHaus-Zentrum in verschiedenen Anwendungslaboren innovative Systeme und Produkte zu entwickeln, zu testen und zu demonstrieren.

Foto: © Fraunhofer-inHaus-Zentrum, Robert Dinkelbach



»IN DIESEM SPANNUNGS-
GEFLECHT SOLLTE ES DAS ZIEL
EINES JEDEN KRANKENHAUSES
SEIN, SICH FÜR DIE ZUKUNFT
WETTBEWERBSFÄHIG AUFZU-
STELLEN, UM ZU DEN »KRANKEN-
HÄUSERN MIT ZUKUNFT« ZU
GEHÖREN.«

Menschen im Alter von über 50 Jahren sein. Blutdruckmesser, Schrittzähler und Co. – gesundheitsbewussten Menschen stehen heute eine Vielzahl von Trackingsystemen zum gesundheitlichen Selbst-Monitoring zur Verfügung. »PAnalytics« hat zum Ziel, Daten aus den unterschiedlichsten Geräten und Alltagsaktivitäten zusammenzuführen und automatisch auszuwerten. Dazu gehören dann auch Informationen aus Umgebungssensoren, Sprache, Gestik, dem Wohn- oder Lebensumfeld sowie Daten aus sozialen Netzwerken und solche, die vom Nutzer selbst eingegeben werden. Das System soll voll in den Alltag des Nutzers integriert werden und zum Beispiel in der Lage sein, auf Basis der erhobenen Daten dem User Vorschläge für ein gesundheitsförderliches Verhalten zu unterbreiten.

Zentrale Forschungsplattform für Krankenhäuser

Die bisher dargestellten Beispiele zeigen, dass aus der Kombination verschiedener Technologien zahlreiche Funktionen und Anwendungsbereiche im Fraunhofer-inHaus-Zentrum Platz finden.

Das Projekt »Hospital Engineering« beschäftigt sich mit den Herausforderungen, denen sich Krankenhäuser gegenwärtig stellen müssen, und geht auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter und Patienten eines Krankenhauses ein. Denn diese Einrichtungen stehen aus medizinischer und ökonomischer Perspektive unter einem enormen Wettbewerbsdruck. Vor allem viele kleine Krankenhäuser in städtischen Ballungsgebieten stehen in starker Konkurrenz zueinander. Den generellen wirtschaftlichen Druck versuchen viele Kliniken durch eine hohe Anzahl von Behandlungen aufzufangen, um höhere Einnahmen erzielen zu können. In den

knapp 2.000 Krankenhäusern Deutschlands stieg somit die Zahl der vollstationär behandelten Patientinnen und Patienten auf insgesamt 19,1 Millionen an (Stand: 2014, lt. Statistischem Bundesamt). Zudem führen die Folgen des demografischen Wandels dazu, dass Krankenhäuser neuen Aufgaben gegenüberstehen, die zu den bisher erbrachten Leistungen noch hinzukommen. In diesem Spannungsfeld sollte es das Ziel eines jeden Krankenhauses sein, sich für die Zukunft wettbewerbsfähig aufzustellen, um zu den »Krankenhäusern mit Zukunft« zu gehören. Doch mit welchen Lösungsansätzen kann auf die Herausforderungen des Krankenhaus-, Pflege- und ärztlichen Alltags eingegangen werden?

Auf einer Fläche von 350 Quadratmetern wurde im Fraunhofer-inHaus-Zentrum unter Federführung des Fraunhofer-Instituts für Software und Systemtechnik ISST in Zusammenarbeit mit mehreren Fraunhofer-Instituten und über 80 Industrie- und Netzwerkpartnern mit dem Hospital-Engineering-Labor eine Forschungs- und Kooperationsplattform eröffnet, die alle wesentlichen Funktionsbereiche eines Krankenhauses realitätsnah abbildet. Ziel der gemeinsamen Arbeit in dieser authentischen Testumgebung ist es, Abläufe und Verfahren in Krankenhäusern durch den Einsatz intelligenter Technik zu verbessern, die Kosten zu reduzieren und die Qualität der Pflege für die Patienten zu steigern. In diesem Labor können Alltagsszenarien analysiert und Entwicklungen getestet werden, ohne dabei den Krankenhausalltag zu stören. Darüber hinaus können Endanwender, wie etwa Ärzte, Pflegekräfte und Krankenhaustechniker, in einer für sie gewohnten Umgebung neue Lösungen testen, diese bewerten, ihre Anforderungen äußern, Entwürfe oder Prototypen kommentieren und ihr Wissen einbringen.

Bilder

S. 24
Automatisierte Dokumentation im Krankenhaus: Durch den Einsatz von zum Beispiel digitalen Stiften können Informationen direkt von weiteren IT-Systemen übernommen und weiterverarbeitet werden. Eine nachträgliche manuelle Eingabe der Daten in das Krankenhausinformationssystem ist nicht mehr nötig und die Fehlerhäufigkeit wird reduziert.
Foto: © Fraunhofer-inHaus-Zentrum

S. 25
Im Fraunhofer-inHaus-Zentrum wurden auf 350 Quadratmetern alle relevanten Räumlichkeiten eines Krankenhauses nachgebildet, um in einem möglichst realitätsnahen Umfeld gemeinsam Entwicklungen zu testen. Als Herzstück eines jeden Krankenhauses gehört der OP natürlich auch dazu.
Foto: © Fraunhofer, Markus Steur



Fit für das Wohnen der Zukunft

In diesem Jahr startet der Umbau der inHaus1-Wohnanlage. Gemeinsam mit der inHaus2-Anlage, in der vorwiegend an technischen Lösungen für Nutzzimmobilien gearbeitet wird, bildet die inHaus1-Wohnanlage das Fraunhofer-inHaus-Zentrum. Die Baumaßnahmen sind der Startschuss einer Strategieentwicklung für das 2001 eröffnete Doppelhaus auf dem Fraunhofer-Gelände in Duisburg. Projekte rund um die Themen Sicherheit, Energie und Mensch-Technik-Interaktion werden jetzt eruiert und im inHaus1 ihren Platz finden. Damit werden sicherlich auch Smart Home-Technologien in das Wohngebäude integriert.

Schließlich gehen Marktprognosen davon aus, dass sich bis 2020 etwa 80 Prozent aller potenziellen Kunden für eine Smart Home-Lösung entscheiden werden.

Doch wie kann das Wohnen in der Zukunft aussehen? Die Frage lässt sich wohl am besten mit einer Reise in die Vergangenheit beantworten. Vor über 80 Jahren, 1929, fand in Frankfurt am Main der Architekturkongress CIAM statt. Dort trafen sich Visionäre aus halb Europa, unter ihnen der Schweizer Architekt Le Corbusier und der Bauhaus-Gründer Walter Gropius. Für die wohl einflussreichsten Architekten des 20. Jahrhunderts stand bereits damals fest: Der Mensch braucht Raum, Wärme, Licht und Luft. Anstelle starrer Strukturen sollten Häuser über Flexibilität verfügen und sich an die Bedürfnisse der Menschen anpassen. Vermutlich wird genau dieser Ansatz

»DER MENSCH BRAUCHT RAUM, WÄRME, LICHT UND LUFT.«

unser künftiges Wohnen prägen. Im Gegensatz zur Gegenwart werden in Zukunft Smart Home-Lösungen keine technologiegetriebenen Einzelkomponenten mehr sein. Sie sind miteinander verzahnt und in unserem Leben involviert. Und genau das ist ein wesentlicher Faktor des künftigen Wohnens: Die Bewohner erfahren Unterstützung von ihrem Zuhause! Es hilft dabei, Familie, Gesundheit und Beruf miteinander zu vereinbaren. In der Zukunft ist die Wohnung oder das Haus also längst nicht mehr nur ein Gebäude, bestehend aus ein paar Wänden, Decken und Fenstern. Vielmehr ist das Heim zu einer Art Partner geworden und weiß bestens über die Bedürfnisse und Gewohnheiten der Bewohner Bescheid. Die einzelnen Räume werden dafür dynamisch auf das Nutzerverhalten optimiert, Klimatisierung, Temperatur und Lichtverhältnisse individuell angepasst – vorausschauend, autonom und adaptiv zugleich.

In Zukunft wird das Zuhause also eine ganze Menge für seine Bewohner übernehmen und das Leben ein Stück weit weniger kompliziert machen.

Innovationskraft als klares Statement

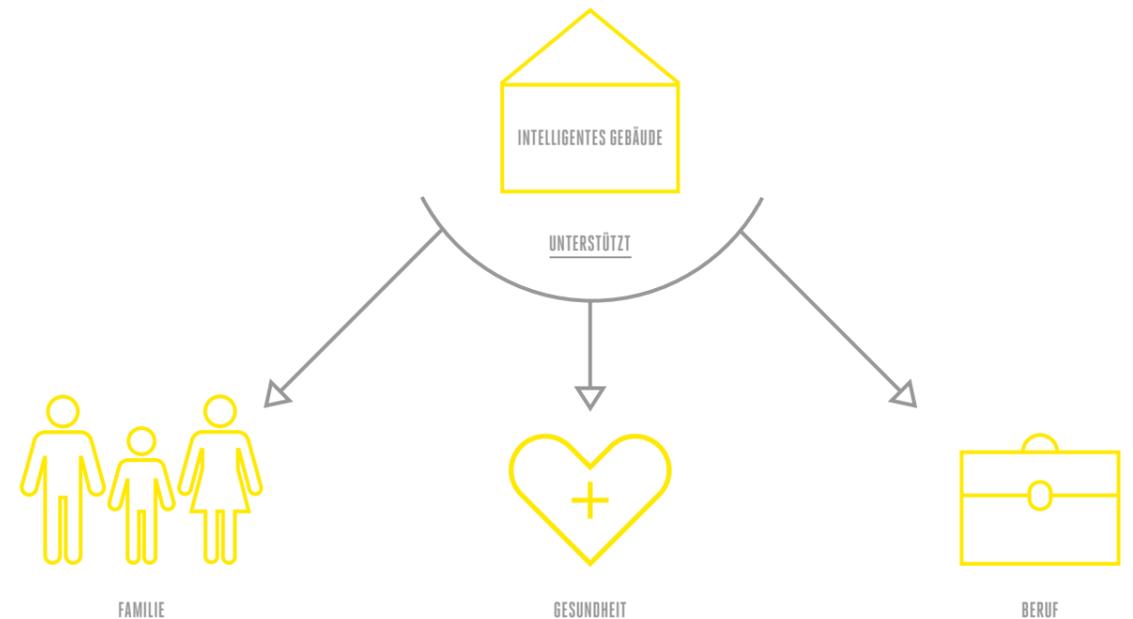
Zum 1. Januar 2016 hat Dr. Nina Kloster die Leitung des Fraunhofer-inHaus-Zentrums übernommen. Sie folgt damit auf Volkmar Keuter,

der zeitgleich zum Fraunhofer UMSICHT nach Oberhausen wechselte. Das inHaus-Zentrum 2021: Wie sieht es aus? Was wird es geben? Dr. Nina Kloster verrät abschließend ihre Vision vom künftigen inHaus-Zentrum: »In fünf Jahren hat sich das Fraunhofer-inHaus-Zentrum zu einem zentralen Ort für nachhaltiges, kreatives und innovatives Wirken, Gestalten, Entwickeln und Forschen sowohl innerhalb der Fraunhofer-Gesellschaft als auch im Außenraum etabliert. Tollkühne Ideen, visionäre Gedanken, neuartige Vorhaben und spannende Projekte finden in den abwechslungsreich mit Beispielen erfolgreich und ideenreichen Schaffens gestalteten Räumlichkeiten ihren Platz. Mit einer direkt verständlichen, mehrwertoffrierenden Wahrnehmung in der Öffentlichkeit und vor allem innerhalb unserer Zielgruppen setzt das inHaus-Zentrum ein klares Statement für die Innovationskraft von Fraunhofer und unserer Region.«

Und da der Bericht über das Fraunhofer-in-Haus-Zentrum mit einem Zitat eines berühmten klugen Kopfes begann, wollen wir diesen auch mit einer Aussage eines schlaugen Menschen beenden: »Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ist ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.« Henry Ford hat ja eine ganze Menge zu allen möglichen Bereichen des sozialen und vor allem wirtschaftlichen Lebens gesagt. Aber dieses Zitat ist besonders passend. Passend, weil es eigentlich genau das auf den Punkt bringt, wofür das inHaus-Zentrum steht, was darin erreicht wird und in Zukunft noch erreicht werden soll!

INTELLIGENTES GEBÄUDE

ALS VORAUSSCHAUENDER »LEBENSABSCHNITTSGEFÄHRTE« HILFT DAS ZUHAUSE DABEI, FAMILIE, GESUNDHEIT UND BERUF SEINER BEWOHNER MITEINANDER ZU VEREINBAREN.



Grafik: nach einer Vorlage ©Fraunhofer-inHaus-Zentrum



Dr. Nina Kloster studierte an der Universität Duisburg-Essen Industrial Design und promovierte anschließend an der Universitätsmedizin der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. In den vergangenen sechs Jahren war sie als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Fraunhofer-Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT in Oberhausen tätig. In der Abteilung »Systemische Produktentwicklung« leitete sie verschiedene Forschungs- und Entwicklungsprojekte sowie die Forschungsgruppe »Medizin, Technik, Design«. Innovative Assistenzsysteme, präventive Produkte und Systeme für die Medizin-, Sport- und Healthcare-Branche sind ein Schwerpunkt ihrer Arbeit. Zum 1. Januar 2016 übernahm Dr. Nina Kloster die Leitung des Fraunhofer-inHaus-Zentrums in Duisburg.



Verena Sagante ist als Referentin für die Marketing- und PR-Arbeit des inHaus-Zentrums zuständig und verantwortet zudem die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Fraunhofer-Instituts für Mikroelektronische Schaltungen und Systeme IMS.



Bild

S. 26

Mit den Baumaßnahmen für die inHaus1-Wohnanlage wird noch in diesem Jahr begonnen. Hier werden dann Technologien und Innovationen zu den Bereichen Sicherheit, Energie und Mensch-Technik-Interaktion ihren Platz finden.

Foto: © krischerfotografie

DIGITALISIERUNG

EINE INNOVATIONSGEMEINSCHAFT FÜR DAS 21. JAHRHUNDERT:
WIE DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT DIE DIGITALISIERUNG GELINGEN KANN

A: Udo Schloemer

Am 1. August 2011 ging eine kurze Meldung durch einige Technologie-Fachblogs, von der nur wenige Kenntnis nahmen: Google Ventures, der mit jährlich 300 Millionen Dollar finanzierte Risikokapitalarm des gleichnamigen amerikanischen Suchmaschinenkonzerns, investierte in eine Firma namens Nest – ein gerade einmal ein Jahr altes Start-up, das intelligente Thermostate und Rauchmelder entwickelte. Anfang 2013 kaufte Google Ventures weitere Anteile an Nest und versorgte die Firma mit zusätzlichem Kapital – eine weitere Meldung, die keine große Aufmerksamkeit bekam.

Die nächste Nachricht hingegen, ein weiteres Jahr später, wurde weltweit in der Wirtschaftspresse registriert: Google, der Mutterkonzern, kaufte Nest für die gigantische Summe von 3,2 Milliarden Dollar. Damit wurde Google über Nacht zur führenden Firma im Zukunftsmarkt »Internet of Things«. Ein Markt, der laut dem US-Technologiekonzern Cisco allein in den nächsten fünf Jahren unvorstellbare 14,4 Billionen Dollar wert sein wird.

Dieser Schachzug, den Google über Jahre vorbereitete, hat aber noch einen anderen Aspekt, der genauso wertvoll sein kann wie das Geschäftsfeld, das sich der Konzern mit dem Zukauf erschlossen hat: Gründer und Chef des Start-ups Nest ist Tony Fadell, besser bekannt als Erfinder des iPods. Durch den Kauf seiner Firma sicherte sich Google neben der Markführerschaft also auch die Dienste eines der begehrtesten Ingenieure der Welt, der mit seiner Erfindung mithalf, Apple vom Konkursgefährdeten zum wertvollsten Konzern der Welt zu drehen.

Es sind Geschichten wie diese, in denen wir in der Factory Berlin das Muster erkennen, das die Wirtschaft des 21. Jahrhunderts bestimmen wird: Die Konzerne, die die Innovationskraft von Start-ups verstanden haben und suchen, werden auf Jahrzehnte ihre Marktmacht sichern und ausbauen. Die, die sich der

digitalen Transformation verweigern, werden hingegen innerhalb weniger Jahre verschwinden.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, als Mittler zwischen Old und New Economy den Austausch zwischen Konzernen und Start-ups zu fördern, zu begleiten und zu moderieren. Dazu bauen wir in Berlin – der Start-up-Hauptstadt Europas – an einem Netzwerk, das die wichtigsten Akteure aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft zusammenbringt, um gemeinsam die digitale Transformation in unserem Land zu beschleunigen.

»WIR HABEN ES UNS ZUR AUFGABE GEMACHT, ALS MITTLER ZWISCHEN OLD UND NEW ECONOMY DEN AUSTAUSCH ZWISCHEN KONZERNEN UND START-UPS ZU FÖRDERN, ZU BEGLEITEN UND ZU MODERIEREN.«

Angefangen haben wir jedoch ganz klassisch in einer Zeit, als nicht das Internet, sondern das mittlerweile ausgestorbene Faxgerät den technischen »State of the Art« bildete. 1992 gründeten wir die »S+P Real Estate«, die sich als Immobilienentwickler insbesondere auf die Sanierung von denkmalgeschützten Gebäuden sowie Wohnobjekten in Berlin konzentrierte. Nach der Umsetzung eines Projektvolumens von rund 500 Millionen Euro begannen wir uns 2007 fernab des traditionellen Baugeschäfts mit einer ganz anderen Welt auseinanderzusetzen: der Beteiligung an jungen Technologie-Firmen. Es war das Jahr, in dem StudiVZ verkauft und SoundCloud gegründet wurde. Der Berliner Start-up-Hype steckte noch in den Kinderschuhen, und so waren wir mit unserer

Investmentgesellschaft JMES einer der ersten Geldgeber für Start-ups in der Stadt. Das ermöglichte uns einen Zugang zur Szene, wie ihn nur wenige andere hatten. Und so nahmen wir Vorzeigefirmen wie die ToDo-Listen-App 6Wunderkinder, die Designplattform Monoqi oder den Fotodienst EyeEm in unser Portfolio auf. Gleichzeitig vernetzten wir uns mit der nationalen und internationalen Tech-Investorengemeinschaft.

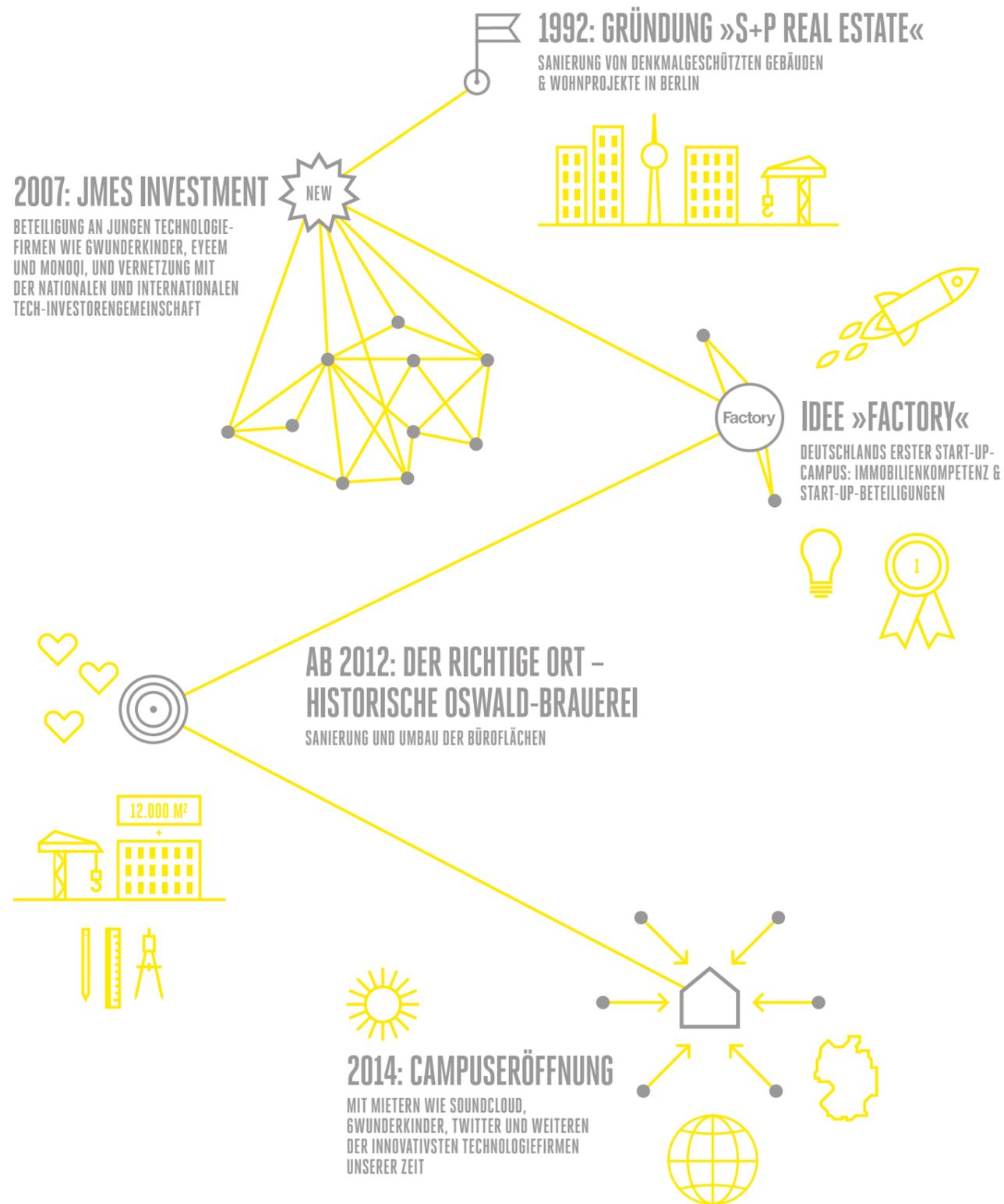
Bald wurde klar, dass wir beide Leidenschaften verbinden wollen: Die Immobilienkompetenz auf der einen und die Start-up-Beteiligungen auf der anderen Seite führten uns zu der Idee, einen physischen Ort zu schaffen, den wir als Heimat für junge Technologiefirmen gestalten wollten. Die Idee für die Factory – Deutschlands ersten Start-up-Campus – war geboren.

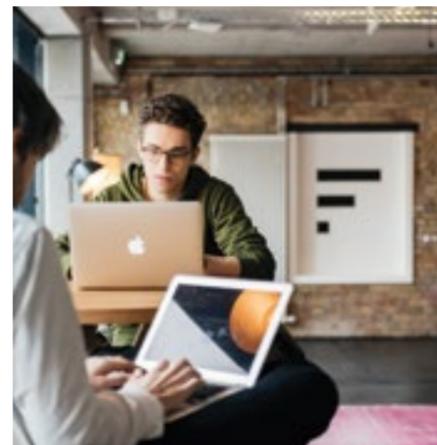
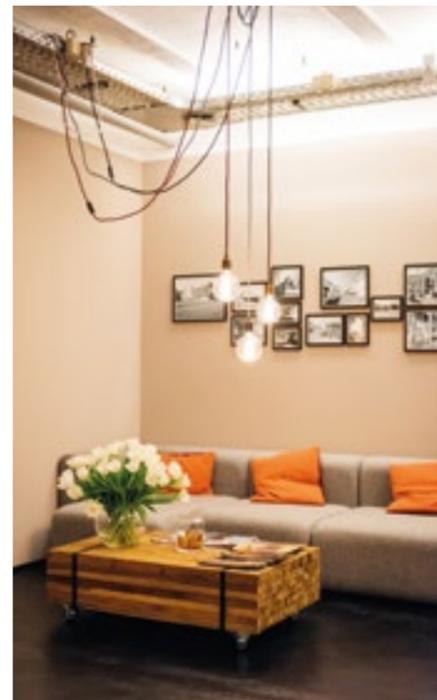
Mit der historischen Oswald-Brauerei, direkt am ehemaligen Mauerstreifen in Berlin Mitte, fanden wir ein fantastisches Objekt für unser Vorhaben, das wir ab 2012 sanierten, umbauten und um zwei Stockwerke auf eine Bürofläche von insgesamt über 12.000 Quadratmetern erweiterten. Nach zwei Jahren Bauzeit konnten wir im Sommer 2014 den Campus offiziell, zusammen mit dem damaligen Bürgermeister Klaus Wowereit und Google-Chef Eric Schmidt, eröffnen und mit Firmen wie SoundCloud, 6Wunderkinder, Twitter und später auch über einige der bekanntesten nationalen wie internationalen Technologiefirmen unserer Zeit bei uns als Mieter begrüßen.

»DIE IDEE FÜR DIE FACTORY – DEUTSCHLANDS ERSTEN START-UP-CAMPUS – WAR GEBOREN.«

In diesen Tagen ging Berlin als Start-up-Hauptstadt Europas durch die Presse, und uns wurde in Interviews oft die Frage gestellt, ob Berlin eines Tages das Silicon Valley als Epizentrum

GESCHICHTE DER FACTORY BERLIN





»WIR BAUEN KEINE KOPIE DES SILICON VALLEY, SONDERN SCHAFFEN EINE EUROPÄISCHE VERSION – DURCH DEN SCHULTERSCHLUSS VON ETABLIERTEN KONZERNEN UND MITTELSTÄNDLERN MIT INNOVATIVEN START-UPS.«

technologischer Innovation ablösen würde. Um diese Frage für uns selbst zu beantworten, besuchten wir bekannte Tech-Standorte auf der ganzen Welt und trafen Partner in Kalifornien, aber auch in London, Tel Aviv und New York, um uns mit ihnen über genau diese Frage auszutauschen.

»ZUM ANDEREN MUSS DEUTSCHLAND ZWINGEND DEN ANSCHLUSS AN DIE GLOBALE TECHNOLOGIE-ENTWICKLUNG FINDEN, UM SEINEN PLATZ ALS VIERTGRÖSSTE VOLKSWIRTSCHAFT DER WELT ZU BEHAUPTEN.«

Bei diesen »Forschungsreisen« wurden uns vor allem zwei Dinge klar: Zum einen, dass es keinen Sinn macht, nationale Modelle in anderen Erdteilen zu kopieren. Jedes Land, jeder Markt hat seinen individuellen Weg, die eigene Wirtschaft zu erneuern, und das Ökosystem »Silicon Valley«, das seit über 50 Jahren organisch gewachsen ist, lässt sich nicht klonen. Zum anderen muss Deutschland zwingend den Anschluss an die globale Technologiewirtschaft finden, um seinen Platz als viertgrößte Volkswirtschaft der Welt zu behaupten.

Marc Andreessen, der Erfinder des Web-Browsers und einer der erfolgreichsten Internet-Investoren der Welt, beschrieb in einem Artikel im Wall Street Journal im Jahr 2011, »warum Software die Welt auffrisst«. Andreessen erklärt hier, wie Software-Unternehmen nach und nach Geschäftsmodelle abgelöst haben, die über Jahrzehnte als unangreifbar galten – und wie dieser Trend sich in den kommenden Jahren noch beschleunigen wird. Ein gutes Beispiel für diese Entwicklung ist sicher der

Volkswagen-Dieselskandal: Deutschlands größter Arbeitgeber wird von der Technologie der Ottomotor-Ära in seiner Existenz bedroht, während die ehemals klassischen Internet-Konzerne Apple und Google mit Hochdruck an selbstfahrenden Elektrofahrzeugen bauen.

Die deutsche Wirtschaft, wie wir sie in den vergangenen 50 Jahren kennengelernt haben, wird es also in dieser Form in wenigen Jahren nicht mehr geben. Die Welt ändert sich rapide, und Technologie ist der Schlüssel dieser Entwicklung.

Hier setzen wir als Factory an. Wir bauen keine Kopie des Silicon Valley, sondern schaffen eine europäische Version – durch den Schulterschluss von etablierten Konzernen und Mittelständlern mit innovativen Start-ups.

Die 16.000 Quadratmeter Bürofläche, die wir mittlerweile betreiben, sind dabei unser Mittel zum Zweck: Der Factory Campus in Berlin Mitte ist ein Ort, an dem sich Old und New Economy treffen, austauschen und zusammenarbeiten – ganz unabhängig davon, ob die Firmen bei uns ein Büro haben oder nicht. Als Gemeinschaft stehen wir allen Marktteilnehmern offen und der Campus ist unser »Clubhaus«.

So engagiert sich Google seit vielen Jahren in unserer Community und unterstützt Berliner Start-ups durch regelmäßige Seminare zum Thema Produktentwicklung, finanziert eine »Geräte-Bibliothek«, damit junge Firmen ihre Apps auf verschiedenen Bildschirmgrößen testen können, und bietet jedem Start-up unserer Gemeinschaft Google-Serverkapazitäten im Wert von über 20.000 Dollar. Im Gegenzug hat Google direkten Zugang zur Start-up-Szene Berlins und wird so das »nächste Nest« frühzeitig entdecken können.

Ein anderes Beispiel ist Lufthansa. Der Konzern hat 2014 eine Innovationsabteilung – den Lufthansa Innovation Hub – bei uns in der Factory angesiedelt und im Rotations-

prinzip Manager in die Hauptstadt geschickt. Innerhalb weniger Monate hat diese Abteilung gemeinsam mit Berliner Start-ups zwei Dutzend Pilotprojekte gestartet, um neue digitale Produktideen zu testen und dem Konzern eine neue Innovationsmentalität zu geben.

Als Factory organisieren wir diese Projekte im Rahmen von Firmenmitgliedschaften. Konzerne und Mittelständler haben die Möglichkeit, offizielle Mitglieder unserer Gemeinschaft zu werden. Eine Mitgliedschaft ermöglicht es den Firmen, unsere Veranstaltungen zu besuchen sowie gemeinsam mit uns eigene Veranstaltungen zu organisieren, direkten Zugang zu unserem Netzwerk an Start-ups und Freelancern zu erhalten und sich bei uns in der Factory mit einigen Schreibtischen im Coworking Space oder einem ganzen Büro anzusiedeln. Über diese Mitgliedschaften können wir den Firmen helfen, ihre Herausforderungen bei der Digitalisierung konkret und effektiv anzugehen. Gleichzeitig unterstützen wir die Start-ups in unserer Gemeinschaft, die ihrerseits von subventionierten Büroflächen sowie von Know-how, Struktur und möglicherweise auch Kapital der etablierten Konzerne zu profitieren.

Ein Beispiel: Mobilität ist ohne Frage eine der Branchen, die durch die Digitalisierung aktuell am stärksten verändert wird. Über ist innerhalb weniger Jahre zum wertvollsten privat gehaltenen Konzern geworden, Amazon least Transportflugzeuge und die Sharing Economy verändert durch Konzepte wie z. B. DriveNow unsere urbane Infrastruktur. Deshalb haben wir einen Hackathon organisiert, bei dem an einem Wochenende über 150 Berliner Programmierer, Designer und Strategen zusammenkamen, um gemeinsam an Lösungen für die Mobilität der Zukunft zu arbeiten. Partner des Hackathons waren Google, Lufthansa und Volkswagen, die den Hackern ihre Herausforderungen als Aufgaben mit ins Wochenende gaben und mit Zugängen zu Programmierschnittstellen, Datenbanken und Fahrzeugsystemen den Teams die Infrastruktur zur Verfügung stellten,



um an echten Prototypen zu arbeiten. Nach 24 Stunden präsentierten die Teams den Konzernen ihre Ideen, die daraufhin die drei vielversprechendsten Konzepte prämierten und zu weiteren Workshops in die Unternehmenszentralen einluden. Das Beispiel zeigt, wie innerhalb kürzester Zeit börsennotierte Wirtschaftsgiganten und innovative Talente gemeinsam digitale Produkte entwickeln können.

Mit der Factory haben wir für diese Kollaborationen einen Ort und darüber hinaus ein Netzwerk geschaffen, das einige der spannendsten Firmen der jeweiligen Branchen zusammenbringt: Start-ups wie CeBIT-Gewinner relay oder die Erfolgsgeschichte GoButler, Universitäten wie das Hasso-Plattner-Institut in Potsdam und Old Economy-Player wie Lufthansa, VW und die Deutsche Bank.

Unsere Vision ist es, eine Plattform für alle Marktteilnehmer zu sein, die Potenziale und Chancen der Digitalisierung der deutschen Wirtschaft erkannt haben: ob als Freelancer, die in unserem Coworking Space an ihrem ersten Prototyp basteln, oder Milliardenkonzern, der auf der Suche nach dem Geschäftsfeld von Morgen ist.

Diese Plattform ist für uns der Weg zu einem europäischen Valley – damit das nächste Google und das neue Nest aus Deutschland kommen und der nächste Factory Campus von einem Vertreter der deutschen Industrie eröffnet wird.

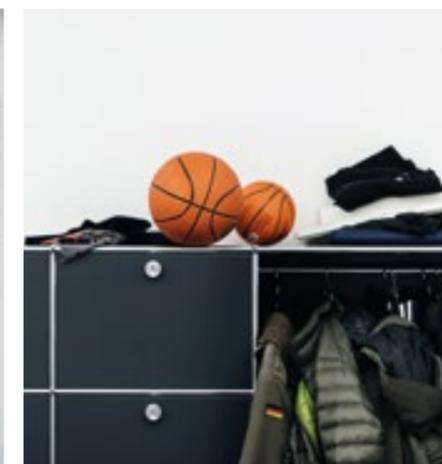
»MIT DER FACTORY HABEN WIR FÜR DIESE KOLLABORATIONEN EINEN ORT UND DARÜBER HINAUS EIN NETZWERK GESCHAFFEN, DAS EINIGE DER SPANNENDSTEN FIRMEN DER JEWEILIGEN BRANCHEN ZUSAMMENBRINGT: (...)«

Udo Schloemer ist Gründer und CEO der Innovations-Community Factory – Betreiber des größten Start-up-Campus in Deutschland.



Schon früh erkannte Schloemer die Potenziale und Chancen der Digitalisierung und war fasziniert von der aufkeimenden deutschen Gründerszene. Als einer der ersten Geldgeber für Start-ups in Berlin investierte er mit seiner Beteiligungsgesellschaft JMES seit 2007 in namhafte Start-ups wie u. a. 6Wunderkinder, EyeEm und Monoqi.

Im Jahr 2011 gründete der Warhol-Fan Schloemer die »Factory« und konnte so seine beiden großen Leidenschaften – Immobilien und Start-ups – verbinden. So bringt die Factory auf Deutschlands erstem Start-up-Campus die wichtigsten Akteure aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft, global agierende Technologieunternehmen und Start-ups an einem Ort zusammen und schafft ein Netzwerk, um gemeinsam die digitale Transformation in Deutschland zu beschleunigen. Als Mittler zwischen Old und New Economy fördert, begleitet und moderiert die Factory den Austausch zwischen Konzernen und Start-ups.



TALENTNETZWERKE

WIE SICH KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN ÜBER EXTERNE TALENTNETZWERKE FLEXIBLE PERSONALRESERVEN AUFBAUEN KÖNNEN

A: Susanne Ransweiler

Mittels der gezielten und strukturierten Vernetzung mit ehemaligen Mitarbeitern, Freelancern, Zeitarbeitern und anderen »open source talents« über Experten- oder Alumni-Plattformen haben auch kleine und mittlere Unternehmen die Möglichkeit, die Grenzen des Talent Management und Employer Branding zu überwinden. Dies kann darüber hinaus deren Marktposition und Innovationskraft stärken.

Vorwiegend in den westlichen Industrieländern führt der demografische Wandel zunehmend zu einem Mangel an Fach- und Führungskräften. Durch die Globalisierung ergibt sich zwar ein höheres Angebot an hoch qualifizierten Arbeitnehmern, doch es besteht auch die Gefahr der Abwanderung der Talente, da besonders die Digitalisierung die Transparenz der Arbeitsmärkte dramatisch erhöht.

In Deutschland zeigt sich zudem ein Trend, dass die Loyalität qualifizierter Mitarbeiter gegenüber ihrem Arbeitgeber sinkt. Der Grund hierfür ist u. a., dass sich eine zunehmende Zahl der Wissensarbeiter eher loyal gegenüber den Inhalten, die mit ihrem Wissen verbunden sind, fühlt. Darüber hinaus führen die Verkürzung der Innovationszyklen und damit der Halbwertszeit des Wissens dazu, dass sich Innovationen bzw. die Innovationsfähigkeit zu einem entscheidenden Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit entwickeln und wissensintensive Tätigkeiten immer mehr an Gewicht gewinnen.

Dies steigert den Bedarf an qualifizierten und kreativen Mitarbeitern und verschärft den Wettbewerb um sie. Herwarth Brune, Vorsitzender der Geschäftsführung der ManpowerGroup Deutschland, sagt dazu: »Das Zeitalter der Talente, das »Human Age«, hat begonnen und das menschliche Potenzial ist der Treiber wirtschaftlichen Wachstums geworden.«

Hinzu kommt eine deutliche Zunahme der (betrieblichen) Projektwirtschaft. Der temporäre Charakter von Projekten und die hohe Bedeutung von individueller Reputation senken die Abhängigkeit der Mitarbeiter von einem Unternehmen und erschweren deren Bindung. Laut einer Studie des Instituts für Beschäftigung und Employability der Hochschule Ludwigs-hafen aus dem Jahr 2010 waren rund 37 % aller Arbeitsabläufe in Unternehmen projektwirtschaftlich organisiert, Tendenz steigend. Speziell im Mittelstand findet Projektwirtschaft häufiger statt als in Großunternehmen.

All dies führt zu einer Entwicklung der Wirtschaft zu einer »open talent economy«, in der die Menschen zunehmend freier als bisher zwischen den verschiedenen Rollen sowie über organisatorische und geografische Grenzen hinweg wechseln. Statt linearer Wertschöpfungsketten innerhalb der Unternehmen öffnen sich die Unternehmensgrenzen und es bilden sich Beziehungssysteme in alle Richtungen. Traditionelle Organisationsstrukturen lösen sich auf und die Arbeit wird unabhängig(er) von Zeit und Ort.

Unternehmen nutzen bisher mehrheitlich zwei Möglichkeiten der Personalarbeit, um auf diese Herausforderungen zu reagieren.

- Zum einen entwickeln sie systematisch und langfristig talentierte Mitarbeiter, um auch Bedarfe in der fernerer Zukunft intern decken zu können.
- Zum anderen holen sie durch aktive, wettbewerbsorientierte Methoden der externen Personalfindung und -gewinnung die nötigen Kompetenzen und Erfahrungen für kritische Rollen und Funktionen von außen in das Unternehmen.

Doch der erste Weg einer systematischen, langfristig orientierten Personalentwicklung hat seine Grenzen, denn nicht nur die persönlichen Lebensumstände und Planungen jedes Einzelnen können sich (kurzfristig) ändern, auch die Anforderungen des Unternehmens sind (unvorhergesehenen) Veränderungen unterworfen. Beispielsweise haben

»TRADITIONELLE ORGANISATIONSSTRUKTUREN LÖSEN SICH AUF UND DIE ARBEIT WIRD UNABHÄNGIG(ER) VON ZEIT UND ORT.«

ERFOLGSSÄULEN: KOMPETENZ

KÜNFTIG IST WENIGER »BESITZ« DER »RIGHT POTENTIALS« RELEVANT ALS ZUGRIFFSMÖGLICHKEIT AUF SIE

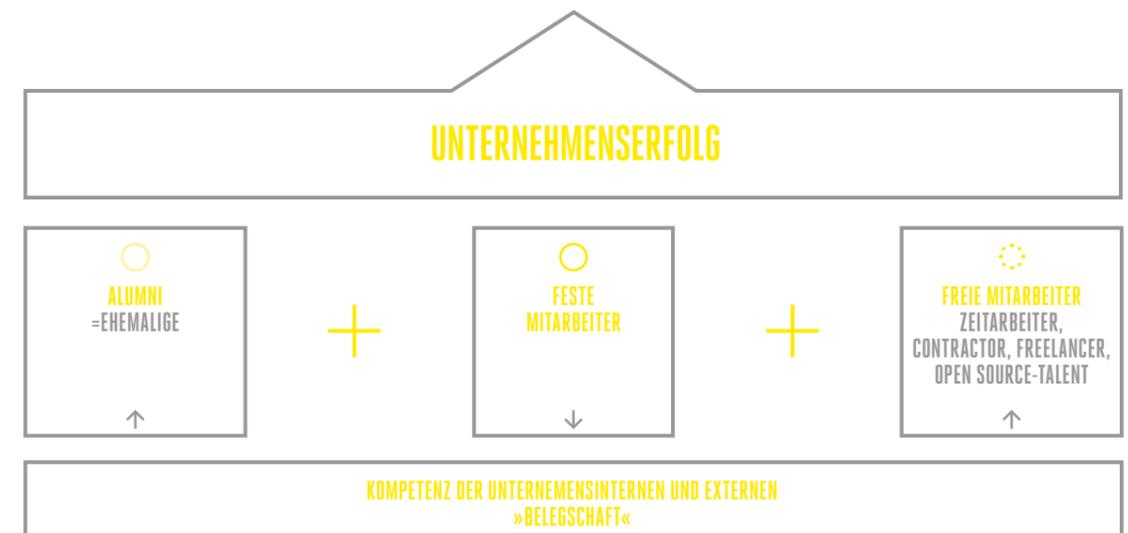


Schaubild: nach einer Vorlage von Susanne Ransweiler

die Digitalisierung und die Entwicklung zur Wissensgesellschaft die Welt so schnell und grundlegend verändert, dass sich die Unternehmen mit ihrer Personalarbeit nur schwer darauf vorbereiten konnten.

Der zweite Weg, mit Rekrutierungs- und Employer Branding-Maßnahmen dem sich zuspitzenden Personalbedarf zu begegnen, ist teuer und kurzfristig oft nicht machbar. Allein der Rekrutierungsprozess für eine einzige Position kann drei bis sechs Monate (und länger) dauern, wenn man die Vielzahl an notwendigen Schritten berücksichtigt: Personalbedarf feststellen, Budget festlegen, Auswahlkriterien definieren und Stellenbeschreibung formulieren, Identifikation geeigneter Mitarbeiter am Arbeitsmarkt, Interessenten gewinnen und verwalten, Erstbeurteilung und Vorauswahl, Terminabstimmung, Gesprächsdurchführung, Vertragsunterzeichnung, Arbeitseinstieg und Einarbeitung.

Des Weiteren fallen Kosten für das Honorar eines eventuell zu beauftragenden Personalberaters für die Besetzung von Leitungspositionen an. Die Honorarberechnung orientiert sich entweder am Bruttoeinkommen der zu besetzenden Position, am Aufwand oder an einer Mischung beider Bezugsgrößen, durchschnittlich beträgt die Höhe des Honorars rund 25 % des Bruttoeinkommens. Honorare von eventuell zu beauftragenden Interims-Management-Providern (25–35 % des vereinbarten Tagessatzes des Interims-Managers als Provision)

»DIE VERBINDUNG BZW. DER AUSTAUSCH MIT SEINEM EXTERNEN NETZWERK ERMÖGLICHT DEM EINZELNEN UNTERNEHMEN DEN KONTINUIERLICHEN ZUGRIFF AUF DIE TALENTE UND MULTIPLIKATOREN ÜBER DIE UNTERNEHMENS- GRENZEN HINWEG UND VERKNÜPFT DIESE »EXTERNE PERSONALRESERVE« MIT DEN »INTERNEN«, FEST ANGESTELLTEN WISSENSARBEITERN.«

oder Freelancer-Agenturen (15–35 % des vereinbarten Stundensatzes des Freelancers als Provision) für die Besetzung von temporären Positionen sind keine Seltenheit. Hinzu kommen Anzeigen in Stellenportalen oder über Media-Agenturen sowie Reisekosten und sonstige Spesen aller Beteiligten. Rechnerisch betragen die Rekrutierungskosten zwischen 50 % und 150 % des Bruttomonatsentgeltes.

Eine »open talent economy«, bei der sich ein beträchtlicher Teil des Arbeitskräfteangebotes außerhalb des Unternehmens befindet, wird daher in Zukunft an Bedeutung gewinnen, nicht nur um die »right potentials« an Bord zu holen und zu binden, sondern vor allem auch, um über ein möglichst weit gespanntes, externes Kontaktnetz zu verfügen. Bei diesen externen Kompetenzträgern bzw. Talenten sprechen wir nicht nur von den klassischen Freelancern, Contractoren, Zeitarbeitern und anderen »open source talents« (Berufstätigen ohne formelle Verbindung zum Unternehmen), sondern vor allem von ehemaligen Bewerbern und Mitarbeitern (z. B. ehemalige Auszubildende, Fach- und Führungskräfte, Pensionäre), die z. B. bei SAP, McKinsey oder Jones Lang LaSalle »Alumni« genannt werden. Die Verbindung bzw. der Austausch mit seinem externen Netzwerk ermöglicht dem einzelnen Unternehmen den kontinuierlichen Zugriff auf die Talente und Multiplikatoren über die Unternehmensgrenzen hinweg und verknüpft diese »externe Personalreserve« mit den »internen«, fest angestellten Wissensarbeitern. Ein weiterer Effekt ist die Erhöhung des Return on Investment (ROI) der Investitionen in die Personalentwicklung, da auch nach dem Ausscheiden von Mitarbeitern ein Zugriff auf deren Expertise möglich wird.

Doch wie geht nun ein Unternehmen im Management dieser komplexen Personal- und Arbeitssituation vor? Das Web 2.0 und Enterprise Social Networking-Instrumente sind Wegbereiter, die die externe Kollaboration erleichtern,

AUFGABEN DES TALENTNETZWERK-MANAGEMENTS

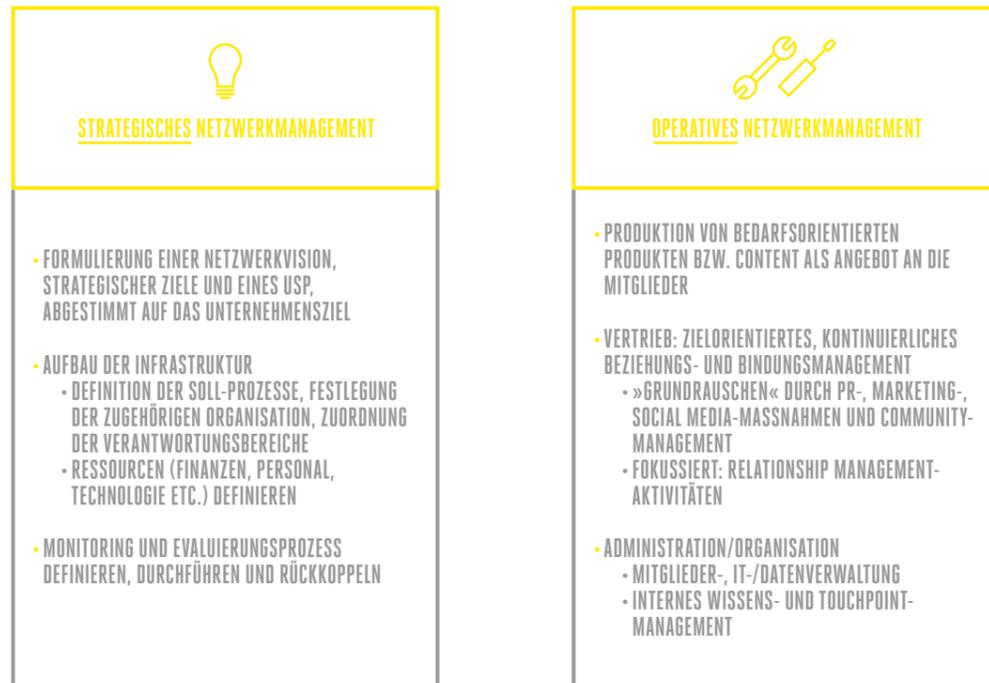


Schaubild: nach einer Vorlage von Susanne Ransweiler

wie z. B. im Crowdsourcing und bei webbasierten Innovationsstudien. Frühe Anwender des Open Innovation-Ansatzes wie Apple, Procter & Gamble, Pfizer, Xerox, Microsoft, General Motors und Philips nutzen diese Instrumente und stärken das eigene Innovationspotential durch die aktive strategische Nutzung der Außenwelt. Die Unternehmen können auch die Möglichkeiten nutzen, um über Plattformen Kompetenznetzwerke aufzubauen. Vor allem die Software- und IT-Anbieter wie IBM, SAP, ATOS, Oracle und die Software AG machen uns vor, wie das geht. Aber auch eine Kanzlei wie Freshfields Bruckhaus Deringer bindet über »Freshfields Continuum« Ehemalige als »Contractor« an sich, um geschäftliche Stoßzeiten bewältigen zu können. PWC verkündete im März die Einführung seiner Freelancer-Plattform »Talent Exchange« für das Networking mit

Experten. Beiersdorf betreibt das vertraulichen Innovationsnetzwerk »pearlfinder« mit einem Open Innovation-Ansatz als Basis für den vertraulichen Dialog über die eigenen wissenschaftlichen Herausforderungen und die Ideen der Kooperationspartner.

Aber natürlich funktioniert ein Talentnetzwerk nicht allein durch die Existenz einer internetbasierten Plattform. Katharina Heuer, Geschäftsführerin der Deutsche Gesellschaft für Personalführung, merkt dazu an: »In der aktuellen Unternehmenspraxis erleben wir, dass viele Unternehmen auf strategischer und operativer Ebene die Herausforderung Digitalisierung annehmen. Einige Unternehmen haben sogar unternehmensweite Projekte aufgesetzt.« Für die Funktionsfähigkeit ist ein Management erforderlich, das das Netzwerk direkt mit dem Geschäftszweck des Unternehmens verbindet und einen messbaren ROI anvisiert. Das Management setzt die Ziele des Unternehmens, z. B. aus Vertrieb, Personalarbeit, Forschung & Entwicklung in konkrete Maßnahmen gegenüber den Talenten bzw. Netzwerkmitgliedern um. Das bedeutet, es ist verantwortlich für:

- Definition der Prozesse, Ressourcen und Strukturen
- Dauerhafte Vernetzung mit den Netzwerkmitgliedern als Kompetenzträger und Multiplikatoren über die Unternehmensgrenzen hinweg

»FÜR DIE FUNKTIONSFÄHIGKEIT IST EIN MANAGEMENT ERFORDERLICH, DAS DAS NETZWERK DIREKT MIT DEM GESCHÄFTSZWECK DES UNTERNEHMENS VERBINDET UND EINEN MESSBAREN ROI ANVISIERT.«

- Nachfrageorientiertes Beziehungsmanagement durch unterschiedliche Adressierung der verschiedenen Mitglieder-Cluster
- Aktivierung der Mitglieder, sich für die Netzwerkziele zu engagieren
- Ergänzung der realen (off-line) Mitglieder-Organisation durch virtuelle (on-line) Präsenz
- Aufbau der Mitglieder- und Datenverwaltung
- Einführung eines aussagefähigen Controlling und Evaluierung

Wie organisiert das Management also sein Talentnetzwerk? Über eine soziale internetbasierte Plattform. Der Zusammenhalt zwischen den Alumni und die Identifikation mit dem Unternehmen wird besonders stark durch echte soziale Kontakte auf Veranstaltungen gepflegt, doch darüber hinaus muss die virtuelle Vernetzung aller Beteiligten stattfinden. Das Talentnetzwerk nutzt die neuen Sozialen Medien als zeitgemäße Form des Außenauftritts. Die Internetplattform fungiert dabei als »Turbolader« für das Talentnetzwerk, der die Schnelligkeit, Qualität, Quantität und Relevanz der Kontakte und Informationen erhöht. Der Beitrag zum Geschäftserfolg ist messbar, z. B. über das Geschäftsvolumen (Betrag, Anzahl der Transaktionen), das über das Talentnetzwerk initiiert wird, die Anzahl und Aktivität der Mitglieder, die öffentliche Positionierung in den entsprechenden Rankings als »preferred

ALUMNI-MANAGEMENT ALS TRANSMISSIONSRIEMEN BETREUUNG AUS EINER HAND

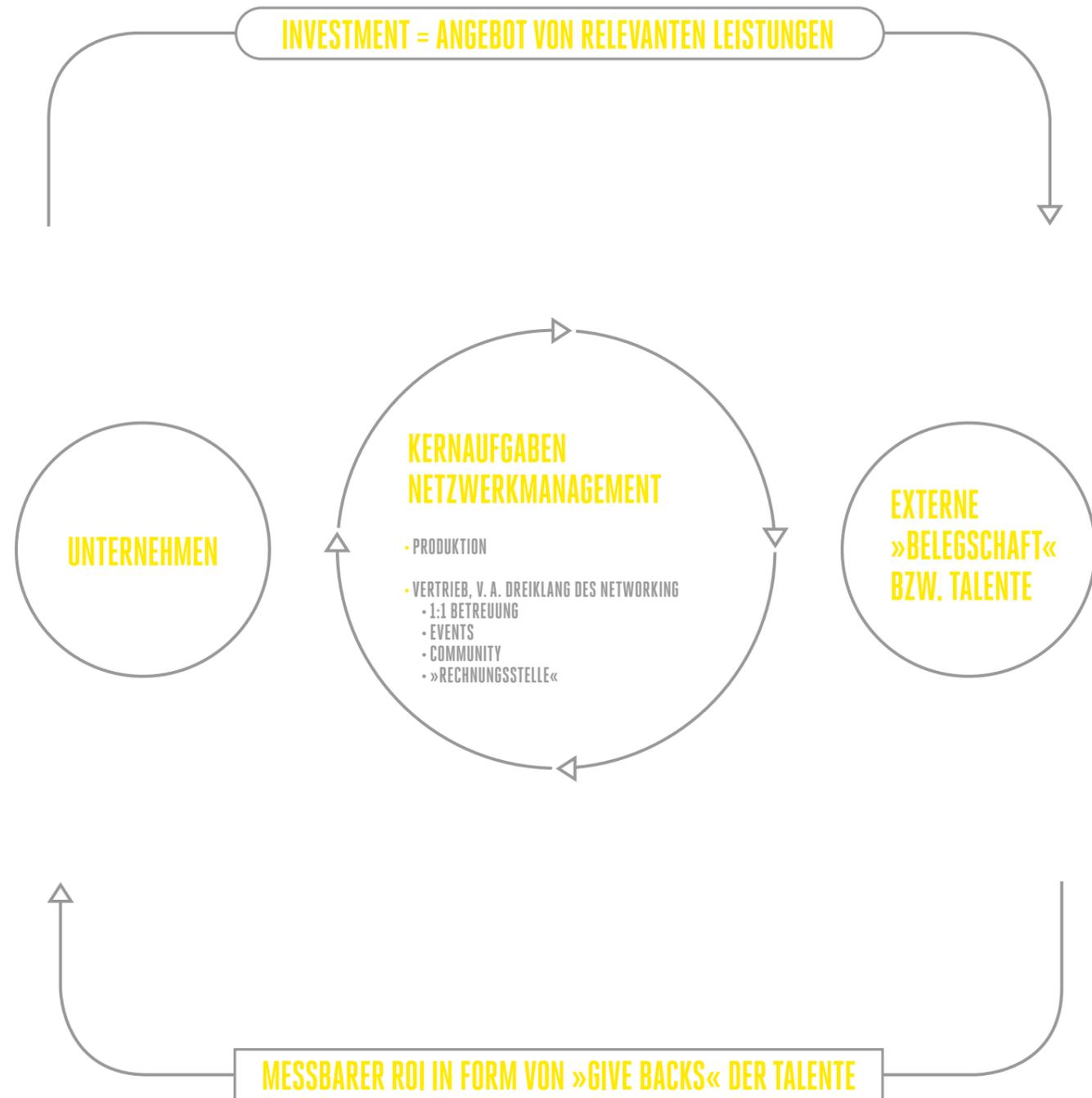
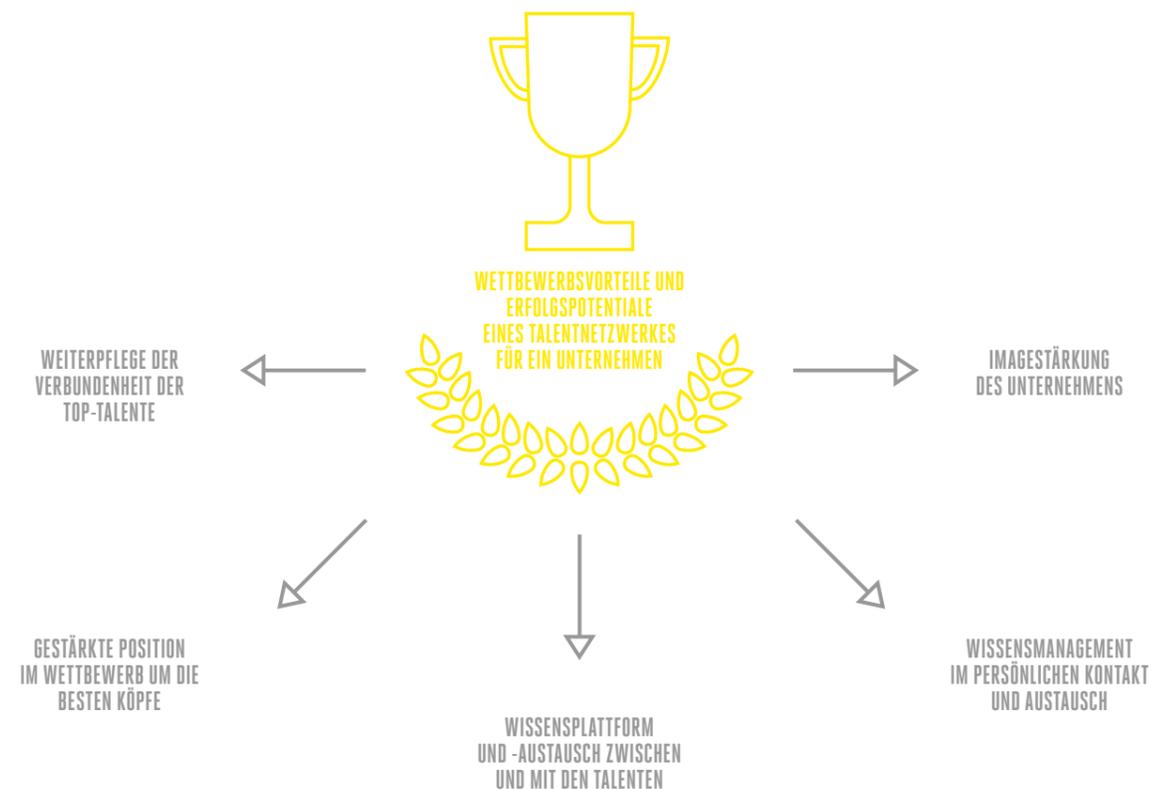


Schaubild: nach einer Vorlage von Susanne Ransweiler



employer- oder »employer of choice« oder den eingesparten Rekrutierungskosten. Dreh- und Angelpunkt ist das »nachfrageorientierte« Beziehungsmanagement zu den Talenten, d. h. bevor das Talentnetzwerk Vorteile aus dem Kontakt zu seinen Mitgliedern ziehen kann, investiert es in die Qualität der Beziehung zu ihnen. Das geschieht durch attraktive Inhalte, die sich am Bedürfnis der Mitglieder orientieren. Möglicherweise werden die Mitglieder auch in verschiedene Cluster eingeteilt, um durch maßgeschneiderte, zielgruppengerechte Angebote die Mitgliederbindung zum Netzwerk zu stärken. Auf der Basis einer soliden Bindung sollen die Mitglieder dazu motiviert werden, sich im Netzwerk möglichst aktiv zu beteiligen.

Natürlich kann es aber gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen passieren, dass ihnen für den Aufbau und Betrieb eines eigenen Alumni- oder Expertennetzwerkes die Kapazitäten fehlen. Hier bietet es sich an, im Rahmen von regionalen Innovationszirkeln und Clustern auch gemeinsame Talentnetzwerke aufzubauen. Die Clustermitglieder erklären oft eine Selbstverpflichtung zur Geheimhaltung des ausgetauschten Wissens und der Erfahrungen. Damit wäre auch im Talentnetzwerk die Vertraulichkeit von Betriebsinterna gewahrt. Zu Clustern gehören nicht nur gleichartige Unternehmen, durch deren Agglomeration Vorteile entstehen, sondern auch Zulieferfirmen, Kunden und weitere komplementäre Einrichtungen. In der Immobilienwirtschaft sind dies z. B. Unternehmen in der Entwicklung, Vermie-

tung und Verwaltung von Immobilien, aber auch Beschäftigte im Hoch- und Tiefbau, dem sonstigen Bau- und Ausbaugewerbe, dem Finanzsektor, der öffentlichen Verwaltung, Architekten, Ingenieure, Mitarbeiter bei Beratungsunternehmen, Rechtsabteilungen und Kanzleien, Gebäudeservices, Ver- und Entsorgung, die mittelbar oder unmittelbar mit Immobilien befasst sind. Damit gibt es eine Vielzahl von Fachleuten, die die Immobilienwirtschaft aus verschiedenen Blickwinkeln kennen und deren Know-how und Erfahrung von vielfältigem Interesse für die Clustermitglieder sind. Somit ist es auch für Unternehmen der Immobilienwirtschaft von Interesse, regionale Cluster zur gemeinsamen Kontaktarbeit mit ihren Alumni und anderen externen Talenten zu nutzen und damit ihre Betreuungsressourcen optimal einzusetzen.

Welches sind nun diese Wettbewerbsvorteile und Erfolgspotentiale eines Talentnetzwerkes für ein Unternehmen?

- Nutzung des Geschäftspotentials durch Weiterpflege der Verbundenheit der Top-Talente direkt als Kunden, Aktionäre, Kooperationspartner z. B. im Vertrieb oder indirekt als Multiplikatoren und Empfehlungsgeber.
- Gestärkte Position im Wettbewerb um die besten Köpfe: u. a. Stärkung des Employer Branding, »Boomerang Hiring bzw. Re-Hiring« und »passgenaue« Rekrutierung Dritter über Empfehlungen der Talente.

- Wissensplattform und -austausch zwischen und mit den Talenten. Indem sich ein Talentnetzwerk über eine elektronische Plattform organisiert, ist diese als Collaboration-Plattform nutzbar für das Schreiben von Blogs, Microblogging, Bookmarks, Wikis oder kollaborativ erstellte Dossiers. Auch die Einbindung als »People Cloud« ist möglich und bringt sowohl Unternehmen als auch Netzwerkmitgliedern Wissens- und Kompetenzgewinn. Natürlich könnten die Talente im Rahmen von Crowd Sourcing auch einen Beitrag zur Produktentwicklung leisten.

- Wissensmanagement geschieht aber auch im persönlichen Kontakt und Austausch. Sowohl junge als auch erfahrene Alumni können zu einem Alumni-Panel eingeladen werden und dem Unternehmen als wohlwollend kritischer Ratgeber zur Verfügung stehen, erfahrene Mitarbeiter können im Wissenstandem Kompetenz an junge Mitarbeiter weitergeben.

- Imagestärkung des Unternehmens durch glaubwürdigen Beitrag zu nachhaltiger Unternehmenspolitik und Corporate Social Responsibility.

Und was bietet dafür das Talentnetzwerk seinen Mitgliedern?

- »Door Opener«-Funktion, Zugang zu (hochkarätigen) Multiplikatoren und ihren Netzwerken und darüber mögliches Geschäftspotential.

»DAS TALENTNETZWERK BRAUCHT DIE SICHTBARE UND GLAUBHAFTE UNTERSTÜTZUNG DER OBERSTEN LEITUNGSEBENE (COMMITMENT!) SOWIE EIN PROFESSIONELLES, AN DER STRATEGIE DES TRÄGERS ORIENTIERTES MANAGEMENT.«

- Internationaler Austausch und Empfehlungen über Jobangebote zwischen den Talenten und gegebenenfalls Rückkehr zum ehemaligen Arbeitgeber.

- Wissenstransfer und -austausch im Netzwerk und mit dem Unternehmen und damit Möglichkeit sich fachlich weiterzuentwickeln.

- Gelegenheit, sich über den ehemaligen Arbeitgeber sinnstiftend und persönlich befriedigend in die Gesellschaft einzubringen, durch Beteiligung des Netzwerks am sozialen und gesellschaftlichen Engagement des Unternehmens (Corporate Volunteering).

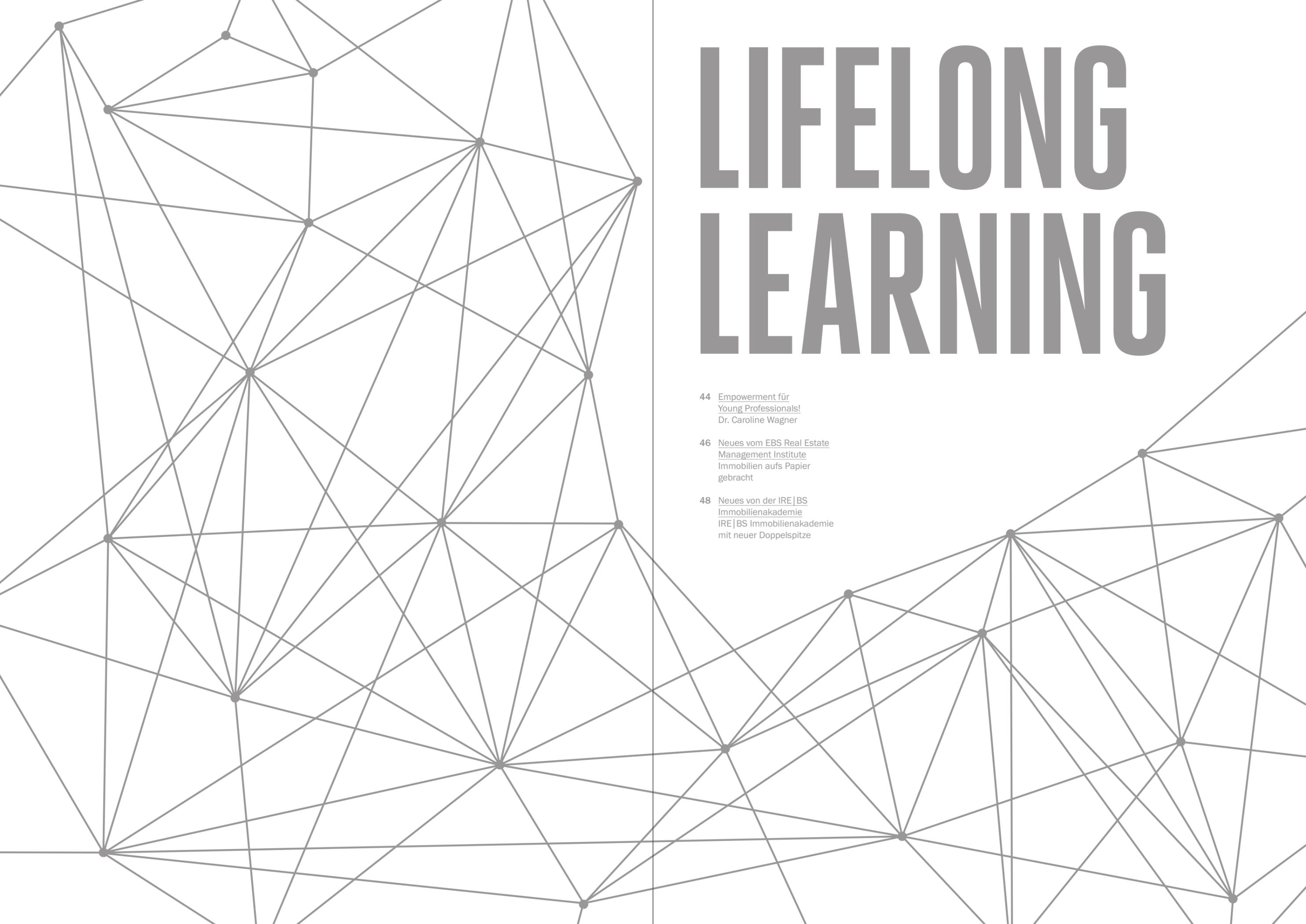
- Zugehörigkeitsgefühl zu einer Gemeinschaft: Struktur, soziale Identität der Mitglieder und Steigerung ihrer Resilienz, also ihrer individuellen Fähigkeit, Krisen (z. B. Burnout) zu meistern.

Eine wichtige Voraussetzung, die Potentiale der Vernetzung zu heben, sind nicht nur ein Netzwerkziel und daraus abgeleitete messbare Erfolgskriterien. Das Talentnetzwerk braucht die sichtbare und glaubhafte Unterstützung der obersten Leitungsebene (Commitment!) sowie ein professionelles, an der Strategie des Trägers orientiertes Management. Die Basis sind echte soziale Kontakte, die neuen Sozialen Medien dienen aber der Leistungs- oder Effizienzsteigerung, die Schnelligkeit, Qualität, Quantität und Relevanz der Kontakte und Informationen erhöhen. Ein Talentnetzwerk ist

ein ganzheitlicher Beitrag zur Wertschöpfung bzw. Investition in die Zukunft und damit eine Win-Win-Lösung für Netzwerkträger und Netzwerkmitglieder.

Susanne Ransweiler absolvierte eine Banklehre und studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim. Bis 1997 war sie im Investmentbanking zweier deutscher Großbanken tätig, bevor sie in die Executive Search-Beratung wechselte und dort Finanzdienstleistungsunternehmen betreute. Nach weiteren acht Jahren Tätigkeit in einer Unternehmensberatung zu Personalmanagementthemen machte sie sich vor fünf Jahren mit »we me« corporate social networks selbstständig, dem ersten spezialisierten Anbieter von Beratungsleistungen zum Aufbau von Alumni- und anderen Expertenorganisationen von Unternehmen.





LIFELONG LEARNING

44 Empowerment für
Young Professionals!
Dr. Caroline Wagner

46 Neues vom EBS Real Estate
Management Institute
Immobilien aufs Papier
gebracht

48 Neues von der IRE|BS
Immobilienakademie
IRE|BS Immobilienakademie
mit neuer Doppelspitze

EMPOWERMENT FÜR YOUNG PROFESSIONALS!

A: Dr. Caroline Wagner
F: Picture Blind

Start des Mentoring-Programms »IMMOMENT 2015«

»So einen Spirit wie hier habe ich noch nie erlebt! Wir haben heute viele spannende und hilfreiche Impulse mitgenommen und freuen uns sehr darauf, im kommenden Jahr durch die Gespräche mit unseren Mentorinnen und Mentoren und die begleitenden Seminare viel zu lernen und uns weiterentwickeln zu dürfen.«

Die Begeisterung dieses Teilnehmers gilt der Auftaktveranstaltung von IMMOMENT 2015, die am 12. November 2015 im Hotel am Steinplatz in Berlin stattfand. Nach einer intensiven Vorbereitungsphase ging das Mentoring-Programm mit der feierlichen Eröffnung nun an den Start. 17 Tandems bestehend aus jeweils einem Mentor/einer Mentorin und einem/einer Mentee nahmen im Rahmen der zweitägigen Auftaktveranstaltung ihre individuelle Mentoring-Kooperation auf. Vor ihnen liegt ein spannendes Jahr der Zusammenarbeit als Tandem, in dem sie sich intensiv mit der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung befassen werden. Als eines der ersten Cross-Mentoring-Programme der Immobilienwirtschaft schlägt IMMOEBS damit neue Wege in der Förderung hochqualifizierter Young Professionals ein.

Für das erklärte Ziel von IMMOEBS, einen zentralen Beitrag zur Förderung des immobilienwirtschaftlichen Nachwuchses zu leisten, stellt Mentoring das ideale Konzept dar. Als ein innovatives Instrument der Personalentwicklung bietet Mentoring eine institutionalisierte Basis für den Austausch zwischen einer erfahrenen Führungspersonlichkeit (Mentor/in) und einer/m Young Professional (Mentee). Die Mentorinnen und Mentoren steuern ihr Wissen und ihre Erfahrungen bei, vermitteln Kontakte und stehen den Mentees als Sparringspartner zur Verfügung. Im Fokus der individuellen Zusammenarbeit des Tandems stehen Themen wie Arbeitsorganisation, Umgang mit Veränderungen, Mitarbeiterführung, Entscheidungsfindung, Management von Projekten, Karrierewege oder das Nutzen von Netzwerken.

Ein Wissensvorsprung ist aber auch für die Mentor/innen garantiert: Sie erhalten Einblicke in die Ansichten und Bedürfnisse der jüngeren Mitarbeitergeneration – ein wertvolles Gut in Zeiten des demografischen Wandels und des »War for Talents«.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, wie wichtig das Matching bei der Vorbereitung des Programms ist. Nur wenn berufliche und persönliche Hintergründe, Erwartungen, Bedürfnisse und Möglichkeiten von Mentee und Mentor/in möglichst optimal aufeinander abgestimmt sind, kann Mentoring seine volle Kraft entfalten. Umso größer die Freude, dass sich bei der Konzeption von IMMOMENT 2015 schnell viele hochkarätige Mentorinnen und Mentoren zur Verfügung stellten, um die Auswahl an engagierten Nachwuchskräften aus dem Kreis der jungen IMMOEBS Mitglieder zu unterstützen.

Nach dem anspruchsvollen Auswahlverfahren und Matching kam mit dem 12. November 2015 dann der langersehnte Tag, an dem Mentor/innen und Mentees sich im Rahmen der Auftaktveranstaltung erstmals persönlich begegneten. Vorfreude, Spannung und die gelegentliche Unsicherheit, ob man den Anforderungen des Gegenübers auch gewachsen sei, waren dabei nicht nur auf Seiten der Mentees zu spüren. Die Spannung löste sich jedoch schnell und ging in ein freundschaftliches Miteinander der Tandems sowie der gesamten Gruppe über.

Neben dem direkten Austausch mit ihrem Mentor/ihrer Mentorin profitieren die Mentees aber auch von einem vielfältigen Begleitprogramm, das Workshops zu Themen der Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung beinhaltet. Wie immer bei IMMOEBS dürfen außerdem Networking-Events im Veranstaltungskalender von IMMOMENT 2015 nicht fehlen.

So fanden denn auch am Folgetag gleich die ersten Workshops für Mentees sowie Men-

torinnen und Mentoren statt mit der Zielsetzung, allen Beteiligten das nötige Handwerkszeug für einen erfolgreichen Start in das gemeinsame Mentoring-Jahr mit auf den Weg zu geben. Die positive Aufbruchsstimmung des Vorabends war hier ebenso zu spüren. Entsprechend äußerte Andreas Schulten, Vorstand von bulwiengesa, der sich wie alle Mentoren ehrenamtlich bei IMMOMENT 2015 engagiert: »Ich bin sehr gespannt auf die Kooperation mit meinem Mentee und den Austausch mit den anderen Mentorinnen und Mentoren. Flankiert von der professionellen Organisation des Programms finde ich den Begriff Empowerment ausgesprochen reizvoll und zeitgemäß in der Personalführung. Ich tippe auf gute bis sehr gute Ergebnisse in einem Jahr.«

Damit dies gelingt, werden die Tandems bis zur Abschlussveranstaltung am 11. November 2016 eng vom Team der Projektleitung in der Geschäftsstelle von IMMOEBS begleitet. Darüber hinaus bietet eine Reflexionsveranstaltung nach einem halben Jahr Gelegenheit, bisherige Erfolge zu sichern und die gemeinsamen Ziele gegebenenfalls nachzustimmen. Begleitet wird IMMOMENT 2015 von dem Schirmherrn Bernd Heuer sowie von den Projektpartnern Berlin Hyp AG, Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH, IC Property Management GmbH, RICS Deutschland Ltd. und SammlerUsinger Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft mbH.

Eine Fortführung des Mentoring-Programms IMMOMENT wird derzeit geprüft. Wenn Sie sich für IMMOMENT interessieren, melden Sie sich gerne in der Geschäftsstelle unter immoment@immoebs.de.



IMMOMENT-Partner:



Berlin Hyp

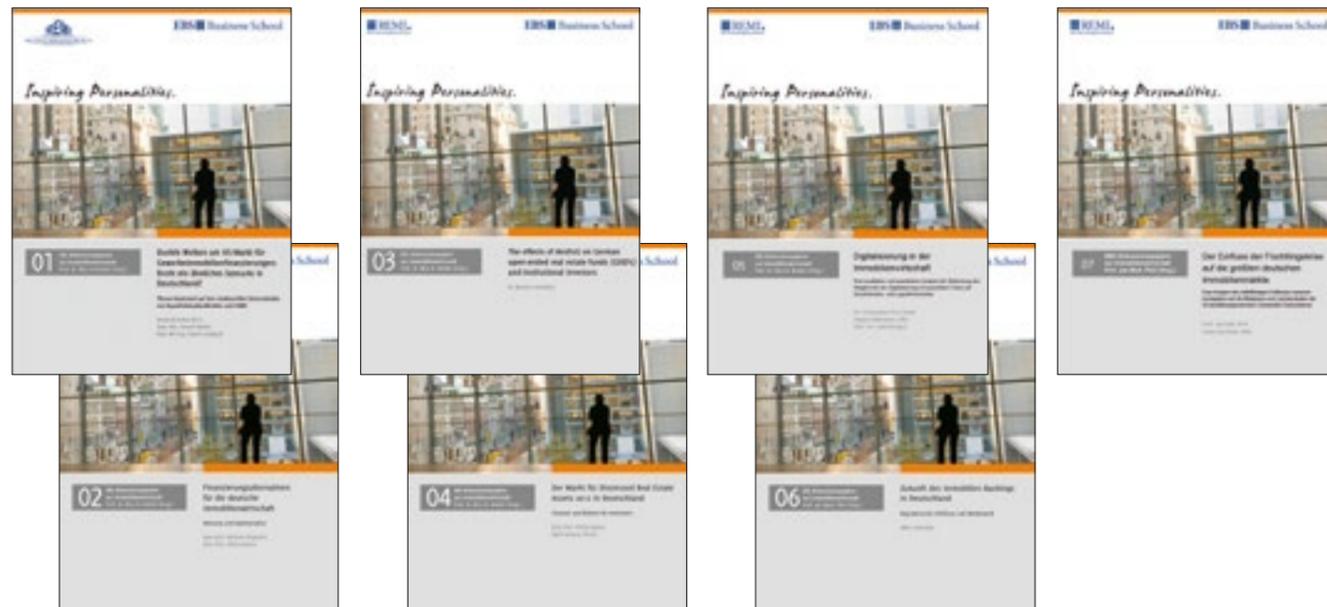
IC IMMOBILIEN GRUPPE



SAMMLERUSINGER
Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft mbH

NEUES VOM EBS REAL ESTATE MANAGEMENT INSTITUTE: IMMOBILIEN AUFS PAPIER GEBRACHT

A: Prof. Jan Mutl PhD



Im Jahr 2015 beschäftigte sich das Real Estate Management Institute (REMI) der EBS Universität mit aktuell relevanten Themen. Zum einen war dies im vergangenen Jahr die Flüchtlingskrise und ihre Auswirkungen auf die deutschen Immobilienmärkte, zum anderen der zunehmende Transformationsdruck auf die Subsektoren der deutschen Immobilienwirtschaft. Nachfolgend werden die Forschungsergebnisse des REMI vorgestellt.

Der Einfluss der Flüchtlingskrise auf deutsche Immobilienmärkte – Eine Chance für Deutschland

Die Flüchtlingskrise stellt eine Chance für viele deutsche Großstädte dar. Nur in vereinzelt Gebieten, die zusätzlich von einer hohen innerdeutschen Wanderungsbewegung gekennzeichnet sind, wird sich der deutliche Wohnungsmangel durch die andauernde Flüchtlingsbewegung noch weiter verstärken.

Die Stadt Bonn wird hiervon am stärksten betroffen sein. Bei einer Bevölkerungszunahme von 6,6% wird hier mit einer Steigerung der Mietpreise von 7,7% gerechnet. Weitere Städte, die mit einer deutlichen Anspannung der Märkte rechnen müssen, sind insbesondere die großen Wirtschaftsmetropolen Frankfurt am Main, München, Stuttgart und Hamburg. Insgesamt ist in den deutschen

A-Städten bei einem durchschnittlichen Bevölkerungswachstum von 4,0% durch die Flüchtlingskrise eine Mietpreissteigerung von 3,4% zu erwarten.

B-Städte, deren Dynamik diese Prognosen übertreffen, sind Wiesbaden, Aachen und Hannover. Alle weiteren deutschen Großstädte haben nur geringe Zuwanderung und moderate Preissteigerungen zu befürchten. In vielen Großstädten ist zu erwarten, dass sich die bereits aufgrund des demografischen Wandels stattfindende negative Bevölkerungsentwicklung durch den starken Zuzug ausgleicht und dieser sich stabilisierend auf die Wohnungsmärkte auswirkt. Für viele deutsche Gemeinden, insbesondere im Ruhrgebiet, kann sich die derzeitige Flüchtlingswelle als Glücksfall für die Immobilienmärkte herausstellen. Städte, die besonders von der starken Zuwanderung profitieren, sind die Industriestädte Dortmund, Essen und Ludwigshafen. Hiervon wirkt die Zuwanderung am meisten marktstabilisierend. Weiterhin ist zu erwarten, dass die Flüchtlingswelle an den meisten Städten Ostdeutschlands vorbeizieht und hier keine positiven Effekte abgeschöpft werden können. Selbst die größte Einwanderung seit Bestehen der Bundesrepublik kann hier das Aussterben ganzer Landstriche nicht verhindern.

Nichtsdestotrotz hat die Politik die einmalige Gelegenheit, durch Ansiedlung von Bevölkerungs-

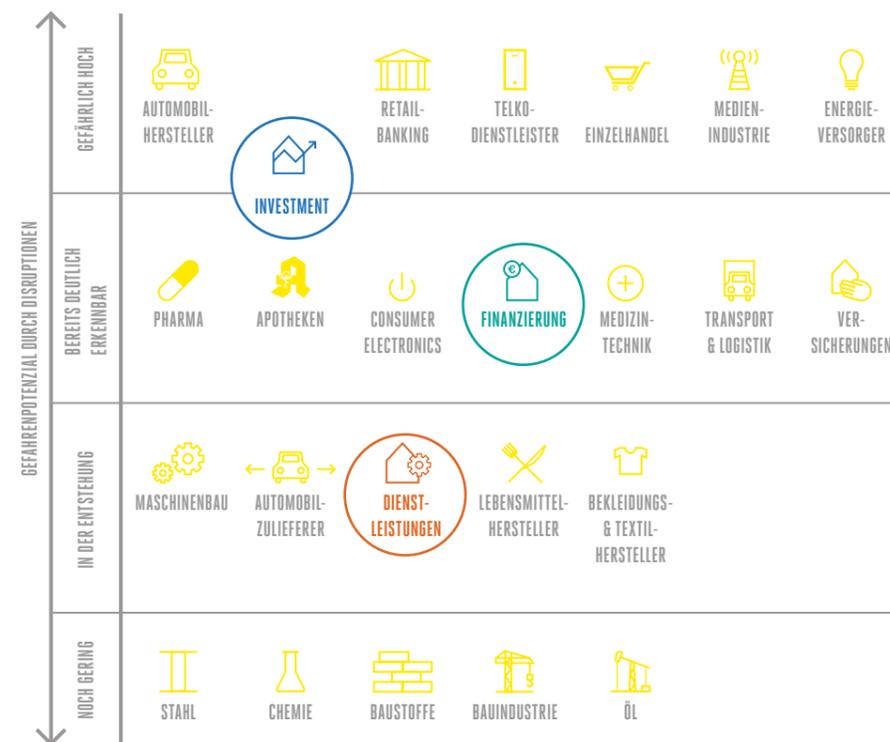
gruppen dem Aussterben von einzelnen Regionen Deutschlands entgegenzuwirken. Jedoch müssen auch in diesen Regionen die öffentliche Meinung gegenüber Einwanderern positiv beeinflusst, Xenophobie abgebaut sowie Anreize für eine Ansiedlung geschaffen werden. Die folgenden Jahre werden Meilensteine für die Entwicklung Deutschlands sein. Die große Attraktivität, die unser Land im Moment auf Migranten ausübt, kann als große Chance aufgefasst werden, den demografischen Wandel auszugleichen. Sollte es gelingen, die Neuankömmlinge erfolgreich in unser Wertesystem und unsere Arbeitswelt zu integrieren, kann Deutschland nur von der derzeitigen Flüchtlingskrise profitieren.

www.ebs-remi.de/ebs-diskussionspapiere

GESAMTERGEBNIS: DIE SUBSEKTION IM VERGLEICH



DER TRANSFORMATIONSDRUCK AUF DIE SUBSEKTOREN



Innovationsbarometer 2016 – Dringender Nachholbedarf der Immobilienbranche

Steigender Transformationsdruck bringt die deutschen immobilienwirtschaftlichen Unternehmen zunehmend unter Zugzwang. Dies belegen Experteninterviews aus den Teilgebieten Investment, Finanzierung und Dienstleistung. Die Unternehmen aus den Subsektoren befinden sich unter einem erheblichen Transformationsdruck, der die Kosten erhöht und interne Ressourcen bindet.

Wesentliche Einflussfaktoren sind neue Technologien, sich verändernde Kundenwünsche, steigende Regulierungen durch das gesetzliche Umfeld und erschwerten Wettbewerb durch zunehmend gleichartige Produkte.

Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und die Etablierung von Internet-Plattformen hatten einen erheblichen Anpassungsbedarf bei Hausverwaltungen oder z. B. dem traditionellen Maklergeschäft erwarten lassen. Die damit verbundenen Herausforderungen betreffen aber nur einen Teil der Dienstleister, vor allem diejenigen im Privatkunden-Bereich.

In den anderen Dienstleistungsbereichen ist der Druck durch Veränderungen von gesetzlichen Regelungen, Technologie und Kundenanforderungen bisher eher schwach wahrnehmbar. Besonders im Subsektor Investment führen gesetzliche Vorschriften wie Basel III oder Solvency II zu Auflagen, die hohe Kosten

mit sich bringen. Neue Systeme, Abteilungen und Personal müssen aufgebaut werden. Um dem Innovationsdilemma entgegenzutreten, spielen die eigenen Mitarbeiter eine entscheidende Rolle, da auch etablierte Unternehmen mit funktionierenden Geschäftsmodellen den richtigen Weg in die Zukunft verpassen können.

Junge, innovative Unternehmen wie beispielsweise Uber, airbnb, WhatsApp, Google oder Facebook treiben Disruptionen mit neuen Ansätzen kraftvoll voran und bewirken einschneidende Veränderungen in lukrativen Branchen. Auslöser solcher Entwicklungen sind in den meisten Fällen neue technologische Möglichkeiten, Veränderungen in staatlichen Regulierungen oder ein sich änderndes Kundenverhalten, das nicht selten auf sich nachhaltig ändernden gesellschaftlichen Verhaltensweisen beruht. Neue und radikal andere Lösungen, die auf veränderten Herangehensweisen verbunden mit schlagenden technologischen Neuerungen beruhen, können das Potential haben, bestehende Angebote komplett vom Markt zu verdrängen.

Erste Anzeichen für solche Disruptionen in der Immobilienwirtschaft sind aktuell noch nicht erkennbar. Im Vergleich zu anderen deutschen Schlüsselbranchen ist die Situation der Immobilienunternehmen zwar noch nicht so dramatisch wie bei den Automobilherstellern, den Retail-Banken oder den Medienunternehmen. Viele Anzeichen sprechen jedoch dafür, dass

der Druck zukünftig weiter steigen wird und dass hier dringender Nachholbedarf herrscht.

www.ebs-remi.de/forschung



EBS Business School

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

NEUES VON DER IRE|BS IMMOBILIENAKADEMIE

F: **Christina Althen (Markus Hesse),
Hans-Jürgen Heyer (Abbildung des Buches)**



IRE|BS Immobilienakademie mit neuer Doppelspitze

Mit Wirkung zum 1. April 2016 ist Markus Hesse zum neuen Geschäftsführer der IRE|BS Immobilienakademie bestellt worden. Er folgt damit Markus Amon, der die IRE|BS Immobilienakademie nach 12-jähriger Geschäftsführertätigkeit zum Jahresende 2015 verlassen hat, und tritt an die Seite von Prof. Dr. Tobias Just als weiterer Geschäftsführer der Gesellschaft.

Herr Hesse wird vor allem die Bereiche Vertrieb und Controlling für die IRE|BS Immobilienakademie verantworten. Gleichzeitig wird er als Studienleiter die Organisation der Studienprogramme koordinieren.

»Wir freuen uns sehr, mit Markus Hesse einen idealen Kandidaten gefunden zu haben, denn er kennt unser Weiterbildungsgeschäft von allen Seiten, bringt vielfältige praktische Berufserfahrung mit und ist ein sehr innovativer und unternehmerischer Mensch«, sagt Tobias Just, Wissenschaftlicher Leiter der IRE|BS Immobilienakademie.

Markus Hesse hat knapp 15 Jahre im Kapitalmarktresearch internationaler Investmenthäuser gearbeitet, u. a. als Senior Vice President für Sal. Oppenheim sowie bei Macquarie und der HypoVereinsbank. Seine hohe Affinität zur berufsbegleitenden Weiterbildung zeigt sich darin, dass er neben dem MBA an der IRE|BS zwei weitere Hochschulabschlüsse der Univer-

sität Groningen und der FHDW in Paderborn in Händen hält. Außerdem ist er unter anderem DVFA-Investmentanalyst (CEFA).

Für die IRE|BS Immobilienakademie verantwortete Markus Hesse gemeinsam mit Tobias Just das German Debt Project, ein mehrjähriges Forschungsprojekt zur Analyse der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland. Zudem ist er regelmäßig als Dozent in der Weiterbildung tätig.

»Ich habe in den letzten Jahren bereits eng mit Tobias Just und dem gesamten IRE|BS-Team zusammengearbeitet. Gerade die Tatsache, dass die IRE|BS über solch ein tolles Team sowohl in der Akademie als auch am Institut in Regensburg verfügt, stimmt mich zuversichtlich für die Umsetzung unserer ambitionierten Ziele«, so Markus Hesse.

»GERADE DIE TATSACHE, DASS DIE IRE|BS ÜBER SOLCH EIN TOLLES TEAM SOWOHL IN DER AKADEMIE ALS AUCH AM INSTITUT IN REGENSBURG VERFÜGT, STIMMT MICH ZUVERSICHTLICH FÜR DIE UMSETZUNG UNSERER AMBITIONIERTEN ZIELE.«



Deutscher Finanzbuchpreis 2016: »Es sind nicht nur Gebäude« auf der Shortlist

Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer und Wissenschaftlicher Leiter der IRE|BS Immobilienakademie sowie Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg, hat gemeinsam mit Steffen Uttich das Buch »Es sind nicht nur Gebäude – Was Anleger über Immobilienmärkte wissen müssen« veröffentlicht. Die Publikation ist nun von der neunköpfigen Jury als erster Immobilienratgeber überhaupt auf die Shortlist des Deutschen Finanzbuchpreises gewählt worden.

Der Preis zeichnet Bücher aus, die Privatanelegern einen praktischen Mehrwert bei allen Fragen rund um die Geldanlage, den Vermögensaufbau, die Wertpapierauswahl und die Zusammensetzung des eigenen Depots bieten. Der Deutsche Finanzbuchpreis will dabei jährlich die Lektüre prämiieren, die auch unbedarften Anlegern praxisrelevantes Wissen auf verständliche und umsetzbare Weise vermittelt.



RICS akkreditiert Studiengang Executive MBA Real Estate

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) hat den Studiengang Executive MBA Real Estate der IRE|BS Immobilienakademie für fünf Jahre akkreditiert. Zusätzlich werden die im Jahr 2013 und 2014 gestarteten Studiengänge rückwirkend von der RICS akkreditiert. Die Anerkennung durch die weltweit bedeutsame Immobilienorganisation wird in der Immobilienwirtschaft als ein internationales Gütesiegel für Bildungsprogramme angesehen.

Der berufsbegleitende Studiengang startet am 20. September 2016, dauert zwölf Monate und führt die Teilnehmer an 53 Tagen nach Regensburg, Eltville, Reading, Harvard, Shanghai und Hongkong.

»Wir möchten mit diesem Programm den Horizont unserer Teilnehmer erweitern. Die Studierenden sprechen mit Experten auf drei Kontinenten und unterdessen haben wir auch Studierende von drei Kontinenten in den Programmen gehabt. Die rasante Internationalisierung der Immobilienbranche wird dadurch erlebbar. So nehmen die Studierenden viel mehr mit als nur das Bücherwissen«, sagt Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer und Wissenschaftlicher Leiter der IRE|BS Immobilienakademie.

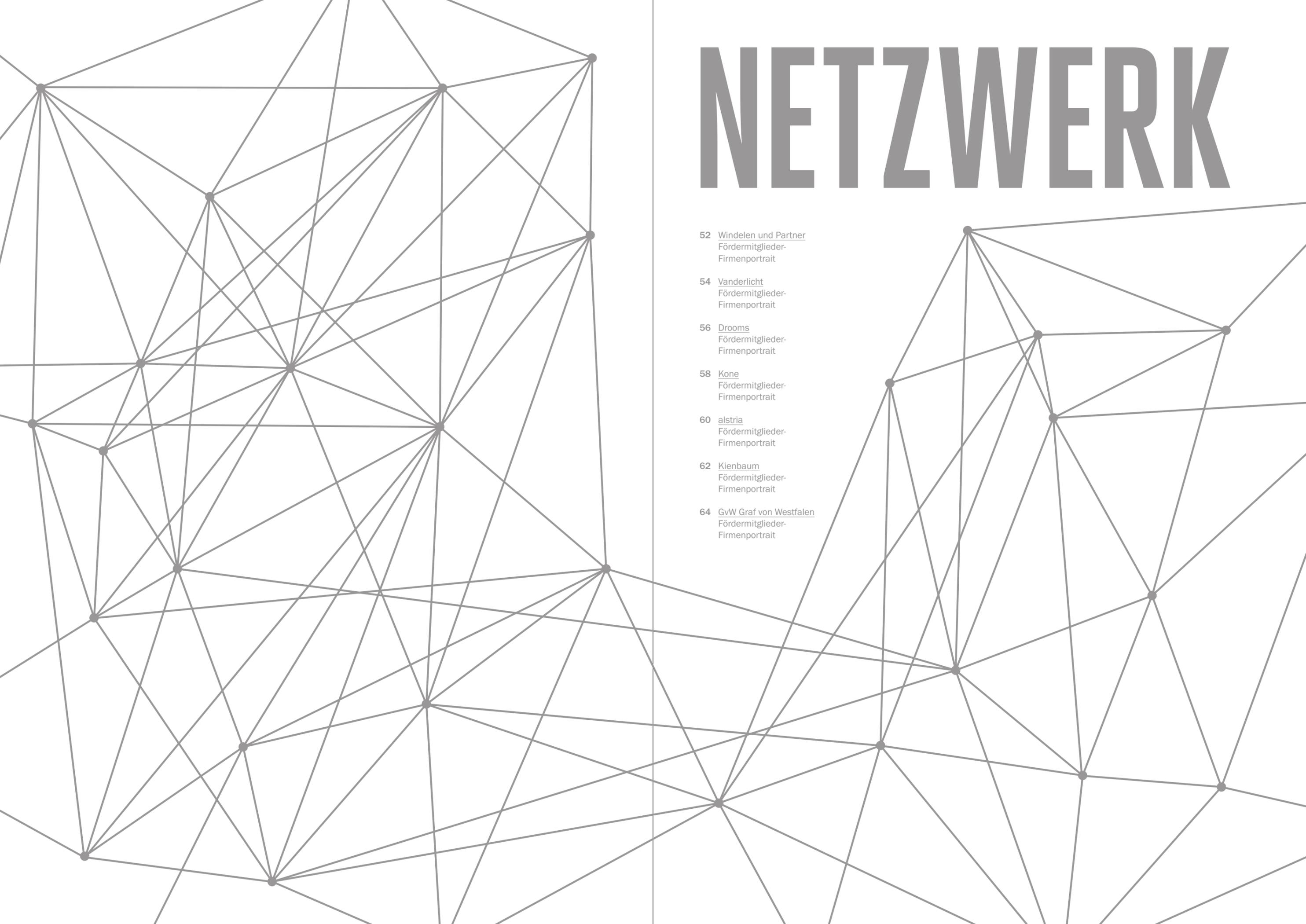
»DIE STUDIERENDEN SPRECHEN MIT EXPERTEN AUF DREI KONTINENTEN UND UNTERDESSEN HABEN WIR AUCH STUDIERENDE VON DREI KONTINENTEN IN DEN PROGRAMMEN GEHABT.«

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

IRE|BS Immobilienakademie GmbH

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



NETZWERK

52 Windeln und Partner
Fördermitglieder-
Firmenportrait

54 Vanderlicht
Fördermitglieder-
Firmenportrait

56 Drooms
Fördermitglieder-
Firmenportrait

58 Kone
Fördermitglieder-
Firmenportrait

60 alstria
Fördermitglieder-
Firmenportrait

62 Kienbaum
Fördermitglieder-
Firmenportrait

64 GvW Graf von Westfalen
Fördermitglieder-
Firmenportrait

WINDELEN UND PARTNER

Fördermitglieder-Firmenportrait



WINDELEN PARTNER
RECHTSANWÄLTE • NOTAR

Private und institutionelle Investoren und Bestandhalter finden in Windelen und Partner ihren verlässlichen Partner für die juristische Begleitung ihrer Immobilienprojekte. Die Sozietät am Potsdamer Platz in Berlin ist die gute Adresse für alle Belange im Bereich des Immobilienrechts. Im Notariat widmen sich die Juristen vornehmlich allen Formen von Grundstückstransaktionen und der rechtlichen Gestaltung von Bauträgerprojekten. Fragen des Grundstücksrechts und des gewerblichen Mietrechts bilden die Schwerpunkte ihrer Rechtsberatung und -vertretung.

Kompetent, verlässlich und persönlich

Die Kanzlei Windelen und Partner versteht den individuellen Erfolg ihrer Mandanten als ihren Auftrag. Dafür engagieren sich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fachlich versiert, menschlich verlässlich und persönlich verpflichtet. In die Beratung bringen sie ihre umfassende Kompetenz, langjährige Erfahrung mit komplexen und anspruchsvollen Projekten sowie vielfältigen Kontakte in der nationalen und internationalen Immobilienwirtschaft ein.

Sicher beraten, rundum betreut

Die Arbeitsgebiete von Windelen und Partner umfassen

im Notariat:

- Immobilien-Kaufverträge
- Portfolio-Transaktionen
- Bauträgerrecht
- Sonstiges Grundstücksrecht
- Gesellschaftsrecht

in der Rechtsberatung und -vertretung:

- Immobilienrecht
- Gewerbliches Mietrecht
- Bau- und Architektenrecht
- Maklerrecht
- Umwelt- und Energierecht

Der Partner für die Immobilienbranche

Dr. Gereon Windelen gibt der Kanzlei seinen Namen und seine Handschrift. Auf das Immobilienrecht spezialisiert, ist er seinen Mandanten ein kompetenter und ehrlicher Partner – ob bei Grundstückstransaktionen, im Bauträgerrecht oder bei Immobilien-Kaufverträgen sowie in allen Belangen des Gesellschaftsrechts und des sonstigen Grundstücksrechts.

Als Rechtsanwalt widmet sich Dr. Gereon Windelen vorrangig Fragen des Grundstücksrechts und des gewerblichen Mietrechts. Dabei ist er als Fachanwalt für Mietrecht und Wohnungseigentumsrecht sowohl beratend als auch in der Prozessführung tätig. Darüber hinaus nehmen sich die Juristen von Windelen und Partner allen Fragestellungen im Bau- und Architektenrecht, Maklerrecht und Immobilienrecht an.



Kontakt
Windelen und Partner
Potsdamer Platz 5
10785 Berlin
Tel +49 30 81 45 119 50
Fax +49 30 81 45 119 99
info@windelenpartner.de
www.windelenpartner.de

Dr. Gereon Windelen ist Gründer und Partner der Kanzlei Windelen und Partner in Berlin. Die Sozietät am Potsdamer Platz ist im Notariat sowie in der Rechtsberatung auf alle Belange des Immobilienrechts spezialisiert.



VANDERLICHT

Fördermitglieder-Firmenportrait



VANDERLICHT
COMMUNICATION. INTERIEUR. AMBIANCE

Real Esprit for Real Estate

Mit über 15 Jahren Erfahrung im Real Estate Marketing, rund 250 betreuten Immobilienprojekten und gut 1.000.000 m² unterstütztem Leerstandsabbau ist die Agentur für Kommunikationsdesign und Raumentwurf VANDERLICHT einer der profiliertesten Experten für das Thema »Was macht Gewerbeimmobilien faszinierend und attraktiv, und wie wird das einzigartig erlebbar?«

Für uns als Immobilienmarketing-spezialist gibt es kaum etwas Spannenderes, als aus immer gleichartigen Objekten (meistens Gewerbe/Büro/Bestand) immer wieder einzigartige Produkte zu entwickeln. Und diese Arbeit ist nicht nur als Prozess faszinierend. Sie ist vor allem die Voraussetzung für »Faszination« als Ergebnis:

Objekte, die begeistern – das ist, was wir erschaffen.

Wir – das ist ein Team von rund 20 Mitarbeitern aus den Disziplinen Kommunikationsdesign, Projektmanagement, Immobilienökonomie und Innenarchitektur mit Hauptsitz in Wiesbaden und Projektbüros in München und Wien.

Wir sind fokussiert auf das Profilieren, Aktivieren und Inszenieren von Büro- und Geschäftsimmobilien – entweder im Rahmen von Neubau- und Projektentwicklungen, im Zuge einer Revitalisierung oder eines Refurbishments oder als exzellente Basis für Marketing und Kommunikation. Die Ergebnisse unserer Arbeit reichen regelmäßig von Objektname bis Positioning, von Branding bis Ambient Design, von Exposé bis Website, von Raumentwurf bis Innenausbau, von Musterbüro bis Orientierungssystem ... kurz: von Ah! bis Oh!

Nur Mut: Objektpersönlichkeit ist der wichtigste Aktivposten

Vor allem Büroimmobilien stehen heute in einem Inszenierungswettbewerb, in dem es längst nicht mehr genügt, das eigene Objekt von vergleichbaren Angeboten »objektiv« abzugrenzen oder in irgendeiner Disziplin vermeintlich besser zu sein. Es geht vielmehr darum, unverwechselbar, anders und emotional »mehr wert« zu sein (nicht zuletzt relevant fürs erfolgreiche Recruiting auf Seiten der Mieter) – sei es durch die besondere Atmo, den speziellen Style, die einmalige Kultur oder eine andere »Verzauberung«.

Anziehungskrafttraining für Immobilien: Let's browse your house ...

Die Persönlichkeit eines Objekts zu entwickeln und auszuarbeiten, ist das Wertvollste, was wir bieten können. Das heißt, wir bringen nicht nur den »Spirit« des Objekts auf allen Ebenen ans Licht. Wir setzen unsere Energie vor allem dafür ein, jede Menge Begeisterung und Sensibilität für die Besonderheit der Immobilie zu erzeugen – und das zuallererst beim Eigentümer und bei den Maklern. Denn wer könnte echter und überzeugender sein als der, der selbst fasziniert ist? Und womit lässt sich mehr und lieber glänzen als mit einem klar positionierten, charmant gestalteten und beherrschenden Objekt? Mit anderen Worten: Core ist gut, Charakter ist besser. Wer Letzteres sucht, der findet zu Vanderlicht.



Ansprechpartner
Christoph R. Kohl
Inhaber
Tel +49 611 205 89 14
look@vanderlicht.de

Kontakt
Vanderlicht GmbH & Co. KG
Taunusstraße 63
65183 Wiesbaden
Tel +49 611 20 58 90
service@vanderlicht.de
www.vanderlicht.de



DROOMS

Fördermitglieder-Firmenportrait



Immobilienverkäufe effizient und kostensparend abwickeln

Beim An- und Verkauf einer Immobilie müssen sich sowohl Käufer als auch Verkäufer einen detaillierten Überblick über sämtliche Rahmenparameter eines Objektes verschaffen. Die Grundlage hierfür ist der Zugriff auf alle transaktionsrelevanten Daten, die oftmals Tausende von Dokumenten umfassen. Drooms stellt den virtuellen Datenraum für eine effiziente Abwicklung von Due Diligence-Prozessen im Vorfeld einer Transaktion. Unsere Secure-Cloud-Lösung ermöglicht zu jeder Zeit und von überall kontrollierten Zugriff auf sensible Daten. Als Marktführer für gewerbliche Immobilientransaktionen in Europa bietet Drooms klare Anwendungsvorteile insbesondere durch seine Instant Access Technology, mit der auch große Dokumente, wie beispielsweise Verträge oder Baupläne, in Echtzeit im Datenraum angezeigt werden können.

Um einen Due Diligence-Prozess schlank zu halten, bietet Drooms eine klare und flexible Indexstruktur, die den Arbeitsfluss einer Dokumentenprüfung nicht nur unterstützt, sondern beispielsweise durch die Split-Screen-Funktion sowie die Markierung

und Kommentierung gelesener Dokumente vereinfacht. Administratoren können verschiedene Berechtigungsstufen auf Dokumentenebene vergeben und haben so Einsicht und Zugriff durch die Nutzer auf sensible Dokumente jederzeit unter Kontrolle.

Der Boom des Immobilienmarktes führt zu einem Anstieg der Transaktionen mit internationaler Beteiligung. Hierbei gehen Internationalisierung und Digitalisierung Hand in Hand, denn für das Gelingen eines internationalen Immobiliengeschäfts müssen alle Beteiligten im Zuge der Due Diligence möglichst standortunabhängig und gleichzeitig Zugriff auf den gesamten Umfang der transaktionsrelevanten Dokumente haben.

Kontinuierliches Lifecycle Management

Das sich stetig verändernde Marktumfeld fordert mitunter sehr kurze Reaktionszeiten sowie eine schnelle Anpassungsfähigkeit der Marktteilnehmer. Auch über Einzeltransaktionen hinaus bietet der virtuelle Datenraum den Prozessbeteiligten eine Plattform zur sicheren, strukturierten und zentralen Vorhaltung der Dokumente während des gesamten

Lebenszyklus des Assets. Die kontinuierliche Aktualisierung relevanter Dokumente im Datenraum ermöglicht den Beteiligten, auf sich verändernde Marktbedingungen schnell zu reagieren und die relevanten Dokumente für einen anstehenden Due Diligence-Prozess kurzfristig bereitzustellen. Drooms unterstützt Asset und Fond Manager während des gesamten Lebenszyklus der Immobilie (Buy-Hold-Sell).

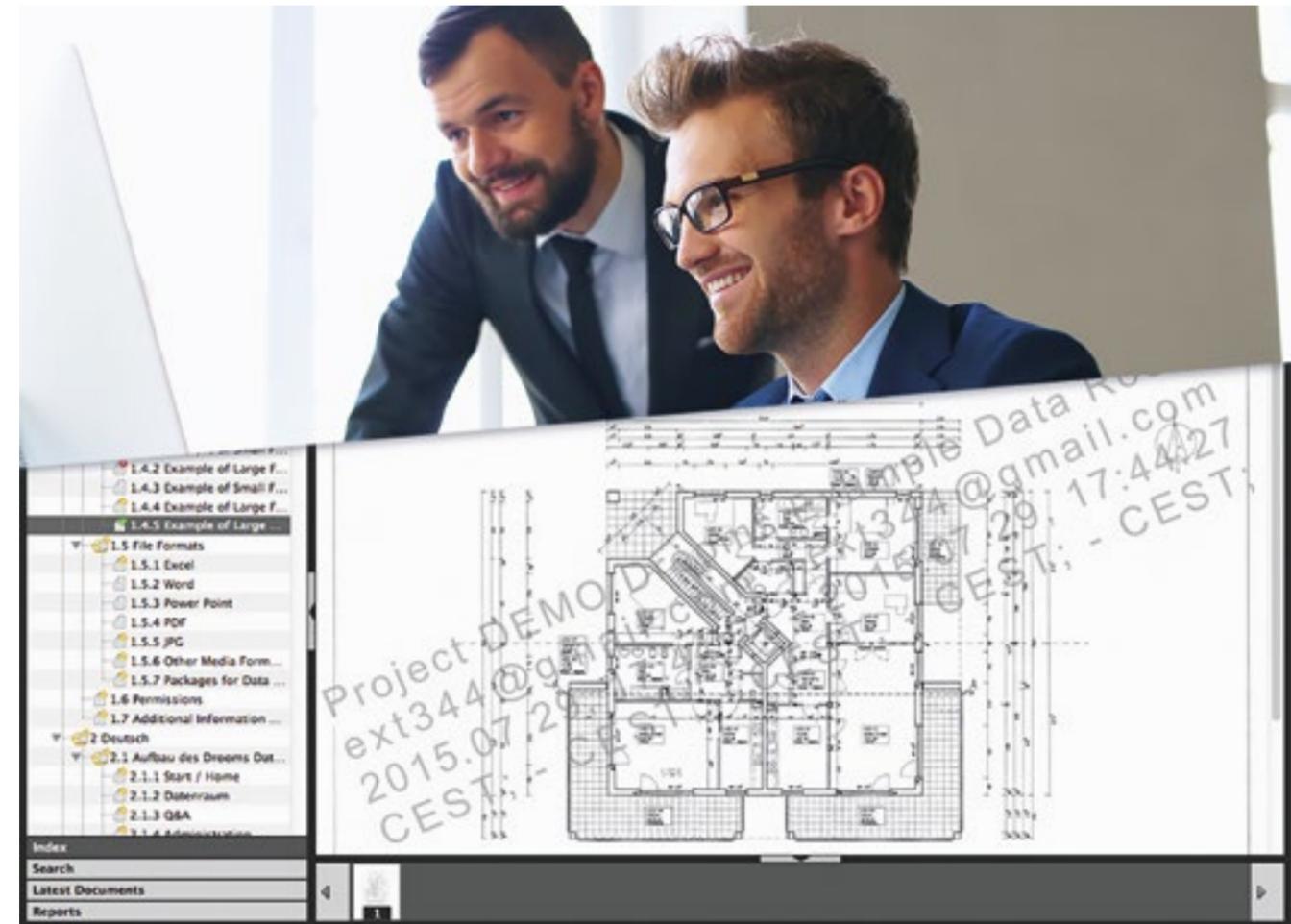
Drooms wurde im Jahr 2001 gegründet. Das inhabergeführte Unternehmen zählt weltweit über 20.000 Unternehmen zu seinen Nutzern. Drooms hat seine Hauptsitze in Frankfurt und Zug und ist international in München, London, Paris, Amsterdam, Wien, Madrid, Mailand und Lima tätig. Zum Kundenstamm gehören weltweit führende Immobilienunternehmen, Berater, Kanzleien und Konzerne wie die METRO GROUP, Evonik, Morgan Stanley, JLL, JP Morgan, CBRE, Rewe oder die UBS. In 2015 wurde Drooms unter anderem mit dem Deloitte Technology Fast 50 Award ausgezeichnet.

Kontakt
Drooms GmbH
 Eschersheimer Landstraße 6
 60322 Frankfurt/Main

Ansprechpartner
Alexandre Grellier
 CEO Drooms GmbH
a.grellier@drooms.com



Hartmut Iller
 Vice President
 Tel +49 69 47 86 40 225
h.iller@drooms.com



KONE

Fördermitglieder-Firmenportrait



KONE: Ihr Partner für Aufzüge, Rolltreppen und Automatiktüren

KONE ist einer der weltweit größten Anbieter von Aufzügen, Rolltreppen und Automatiktüren. Ziel des Unternehmens ist es, die besten Lösungen für den Personenfluss in und zwischen Gebäuden zu schaffen. Das drückt sich in der Unternehmensvision »Best People Flow Experience« aus. Im Vordergrund stehen dabei die individuellen Anforderungen der Kunden.

Dank innovativer Antriebstechnik weisen die Anlagen von KONE eine hohe Energieeffizienz auf. Das unterstützt Bauherren und Architekten bei der Gestaltung nachhaltiger Gebäude – insbesondere dann, wenn eine LEED-, BREEAM- oder DGNB-Zertifizierung geplant ist. Mit einer großen Auswahl hochwertiger Designs passen sich die Anlagen unterschiedlichsten Gebäudestilen an. Selbst mit kleinem Budget lassen sich so Akzente setzen. Durchdachte technische Lösungen garantieren einen leisen und komfortablen Betrieb.

Aufzüge, Rolltreppen und Automatiktüren von KONE sorgen dafür, dass sich Menschen sicher, bequem und reibungslos in

Gebäuden bewegen können. Mit Modernisierungslösungen, die vom Ersatz einzelner Komponenten bis hin zum Komplettaustausch oder zum nachträglichen Einbau von Anlagen reichen, unterstützt KONE Eigentümer außerdem dabei, den Wert ihrer Immobilien zu steigern. Gleichzeitig tragen die Anlagen zu mehr Mobilität bei – ein Aspekt, dem in Zeiten der Urbanisierung und des demografischen Wandels wachsende Bedeutung zukommt.

Mit dem herstellerunabhängigen, präventiven und TÜV-zertifizierten Service KONE Care® erhöhen Betreiber die Verfügbarkeit und Sicherheit ihrer Anlagen und entsprechen ihrer Instandhaltungspflicht gemäß der Anforderungen der DIN 13015.

Die Notruflösung KoneXion® bietet bei Einschlüssen eine schnelle Freisprechverbindung zum rund um die Uhr besetzten KONE Service Center – und Kunden die Sicherheit, ihre Betreiberpflichten zu erfüllen.

Als kundenorientierter Dienstleister unterstützt KONE somit Architekten, Eigentümer und Betreiber – vom Neubauprojekt über den maßgeschneiderten Service bis hin zur individuell zugeschnittenen Modernisierungslösung.

Von mehr als 1.000 Niederlassungen rund um den Globus aus betreuen wir über eine Million Anlagen. Best People Flow Experience™ ist unser Ziel, strikte Kundenorientierung unser Weg. An sieben Produktionsstätten und acht Standorten für Forschung und Entwicklung schaffen wir Lösungen für die Herausforderungen einer urbanisierten und barrierefreien Welt.

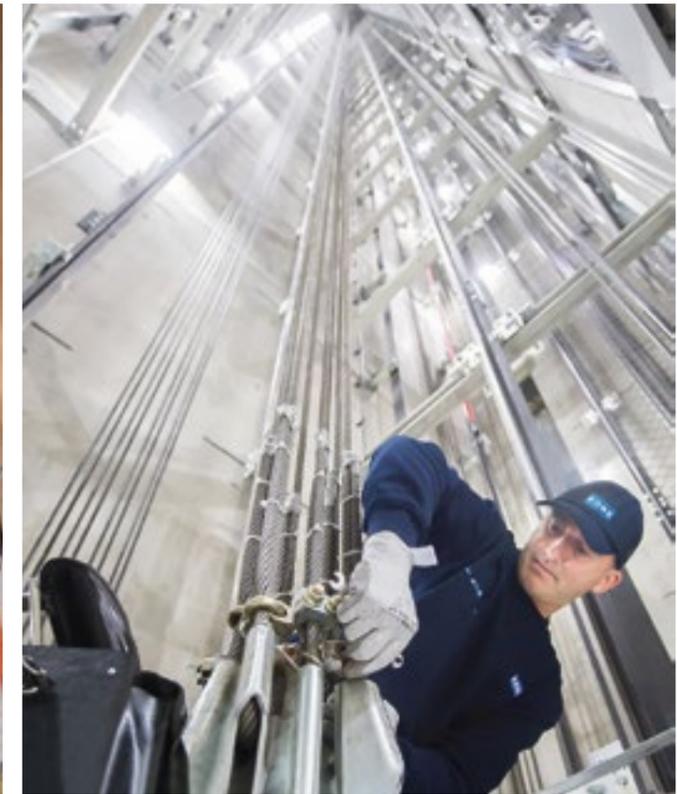
KONE ist börsennotiert (NASDAQ OMX, Helsinki) und erwirtschaftete 2015 mit 50.000 Mitarbeitern in mehr als 60 Ländern einen Umsatz von 8,6 Milliarden Euro. Hauptsitz ist Espoo bei Helsinki, Finnland.

Ihr Plus bei KONE

- Herstellerunabhängige, individuelle Service- und Modernisierungslösungen
- 24-Stunden Erreichbarkeit und Notruf
- Kurze Reaktionszeiten
- KONE Care Online für Anlageninformationen in Echtzeit
- Energieeffizienzklasse A nach VDI 4707 als Standard für Aufzugsneuanlagen
- Messtechnische Überprüfung des Fahrkomforts vor jeder Inbetriebnahme von Aufzugsneuanlagen
- Preisgekröntes Aufzugsdesign für jeden Geldbeutel
- Hoher Qualitätsanspruch von der ersten Beratung bis hin zum zuverlässigen Betrieb



Aufzüge von KONE sorgen für mehr Mobilität und Barrierefreiheit: für ältere Menschen sowie für Familien mit Kindern.



Der herstellerunabhängige, präventive und TÜV-zertifizierte Wartungsservice KONE Care® erfüllt alle Anforderungen der DIN 13015.

Kontakt

KONE GmbH
Aufzüge · Rolltreppen ·
Automatiktüren
Vahrenwalder Straße 317
30179 Hannover

Ansprechpartnerin

Nicole Köster
Leiterin Marketing &
Kommunikation
Tel +49 511 21 48 606
Fax +49 511 21 48 210
nicole.koster@kone.com
www.kone.de

Vorsitzender der Geschäftsführung der KONE GmbH:

Axel Berkling



Bildquelle:
Kone



Dank einer großen Designauswahl passen sich die Anlagen von KONE jedem Architektur- und Gebäudestil an.

ALSTRIA

Fördermitglieder-Firmenportrait



alstria ist ein börsennotierter REIT

Die alstria office REIT-AG (alstria) ist ein börsennotiertes Immobilienunternehmen in der Rechtsform eines Real Estate Investment Trust (REIT). Diese Rechtsform wurde vom Gesetzgeber im Jahr 2007 als Instrument für die indirekte Immobilieninvestition geschaffen. REITs sind gesetzlich zu einer soliden Bilanzstruktur (mindestens 45% Eigenkapital) und hohen Ausschüttungsquoten verpflichtet. Weltweit haben sich REITs in den vergangenen 50 Jahren als verlässliche, ertragreiche und zugleich liquide Produkte für Immobilieninvestments etabliert.

Portfolio im Wert von rund 3,3 Mrd. Euro

alstria wurde im Jahr 2006 gegründet und verfügt heute über ein Portfolio von 121 Bürogebäuden in Deutschland mit einer Fläche von 1,8 Mio. m² im Gesamtwert von rund 3,3 Mrd. Euro. Geografisch konzentrieren sich die Immobilien auf die Regionen Hamburg, Rhein-Ruhr, Rhein-Main, Stuttgart und Berlin. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 90 Mitarbeiter am Hauptsitz in Hamburg und in den regionalen Büros in Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart. Stark gewachsen

ist alstria in den vergangenen Jahren über Sale-and-leaseback-Transaktionen u. a. mit der Stadt Hamburg, der Daimler AG oder der Bilfinger Berger SE. Einen substanziellen Wachstumsschritt realisierte das Unternehmen im Jahr 2015 durch die Übernahme des börsennotierten Wettbewerbers DO Deutsche Office AG. Die Mieterstruktur des kombinierten Unternehmens stellt sich sehr solide dar. Hauptmieter im Unternehmensportfolio sind die Stadt Hamburg, Daimler, die Allianz, die Telekom oder Hochtief.

Einfaches und stringentes Geschäftsmodell

alstrias Geschäftsmodell ist einfach, transparent und stringent: Das Unternehmen investiert das Kapital in Immobilien, die langfristig gehalten und verwaltet werden. Gebäude sollten darauf ausgerichtet sein, den Bedürfnissen der Nutzer über die nächsten 20 bis 30 Jahre hinweg zu entsprechen. Damit umfasst der Geschäftszyklus einen langen Zeitraum und das Geschäftsmodell ist dementsprechend sehr langfristig angelegt. Der unternehmerische Ansatz »Buy and manage« beinhaltet die Bewirtschaftung der Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus. Die Mitarbeiter arbeiten aktiv

an den Immobilien und stehen den Mietern permanent als Ansprechpartner zu Verfügung. Das voll integrierte Geschäftsmodell minimiert dabei den Einsatz von externen Dienstleistern und maximiert den Nutzen für Mieter und Vermieter. Die aktive Bewirtschaftung der Immobilien beinhaltet auch substanzielle Modernisierungsmaßnahmen und Developmentprojekte, die vom eigenen Development-Team in enger Zusammenarbeit mit den Asset Managern und dem potenziellen Mieter durchgeführt werden.

Als börsennotiertes Unternehmen steht alstria in der Pflicht seiner Anteilseigner, das Kapital möglichst effizient einzusetzen und Gewinne zu erwirtschaften. Aus der festen Überzeugung, dass sich langfristig Gewinne nur dann erzielen lassen, wenn wirtschaftliche Entscheidungen mit ökologischen und sozialen Aspekten im Einklang stehen, leitet sich das starke Engagement des Unternehmens für Themen der Nachhaltigkeit ab.

Kontakt

alstria office REIT-AG
Bäckerbreitergang 75
22926 Hamburg
Tel +49 40 22 63 41 300
info@alstria.de
www.alstria.de

Vorstandsvorsitzender der
alstria office REIT-AG:
Olivier Elamine



KIENBAUM CONSULTANTS INTERNATIONAL

Fördermitglieder-Firmenportrait

Kienbaum^K

Excellence in People & Organization

Kienbaum zählt zu den führenden Beratungsgesellschaften in Deutschland und Europa und bietet seinen Kunden ganzheitliche Beratung rund um Mensch und Organisation.

Exzellente Kompetenzen aus Personal-, Management- und Kommunikationsberatung sowie fundiertes Branchen-Know-how vereint Kienbaum in interdisziplinären Beraterteams. So bewegt Kienbaum die entscheidenden Transformationshebel und erzielt eine nachhaltige, positive Ergebnisentwicklung auf der Kundenseite. Expertise bei der Verknüpfung digitaler und analoger Prozesse und Geschäftsmodelle sowie die enge Einbindung des Kienbaum-Forschungsinstituts runden das Beratungsprofil ab.

Vor 70 Jahren wurde Kienbaum in Deutschland gegründet und wird als Familienunternehmen mit Partnerstruktur geführt. Kienbaum ist in allen wichtigen Wirtschaftszentren Deutschlands präsent und unterhält 33 Büros in 18 Ländern. Neben erfolgreichen Familienunternehmen und Weltmarktführern berät Kienbaum auch Konzerne.

Im Mittelpunkt des Beratungsverständnisses von Kienbaum steht

der Mensch. Als Träger von Entwicklung und Veränderung bildet er die entscheidende Stellgröße wandlungsfähiger und erfolgreicher Unternehmen. Kienbaum gestaltet Transformationsprozesse ganzheitlich auf den Ebenen Personen, Prozesse, Systeme und Strukturen und sichert damit den Erfolg seiner Kunden.

Kienbaum in der Real Estate Industry

Grundlage des Beratungsansatzes im Bereich »Real Estate« ist die interdisziplinäre Betrachtung des Wirtschaftsgutes »Immobilie«. Ausgehend von ökonomischen, technischen und juristischen Aspekten wird dabei vor allem Wert auf die unterschiedlichen Managementaspekte in Immobilienunternehmen und in Immobilien investierten Unternehmen gelegt.

Das Kienbaum Center of Competence for Real Estate bildet die dafür notwendigen Kompetenzen ganzheitlich ab. Die Kienbaum-Immobilienkompetenz basiert dabei auch auf den ethischen Grundlagen der Royal Institution of Chartered Surveyors und berücksichtigt zudem die Besonderheiten der unterschiedlichen Immobiliennutzungsarten.

Kienbaum Executive Search

Unsere wichtigste Aufgabe im Geschäftsbereich Executive Search ist es, für unsere Klienten eine Spitzenqualität im Management zu erreichen, die sie langfristig und nachhaltig erfolgreicher macht und eine dauerhafte positive Zusammenarbeit sichert. Eine maßgeschneiderte Beratung und Identifikation mit den Zielen und Anforderungen unserer Klienten ist dabei ebenso entscheidend wie der intensive und kontinuierliche Dialog mit den Kandidaten. Kienbaum steht für hohe Qualität in der Kandidatenauswahl.

Unsere langjährige Markenbekanntheit sichert unseren Klienten leistungsstarke Persönlichkeiten für ihre vakanten Positionen. Kienbaum steht für einen ganzheitlichen Ansatz in der Personalberatung und ist bestrebt, für seine Klienten Personalinnovation zu organisieren. Wir bewegen uns im Top- und im oberen Management ebenso kompetent und ergebnisorientiert wie im mittleren Management und in herausgehobenen Schlüsselpositionen.

Kontakt

Kienbaum Consultants International GmbH
Beethovenstraße 12-16
60325 Frankfurt a. M.
www.kienbaum.de

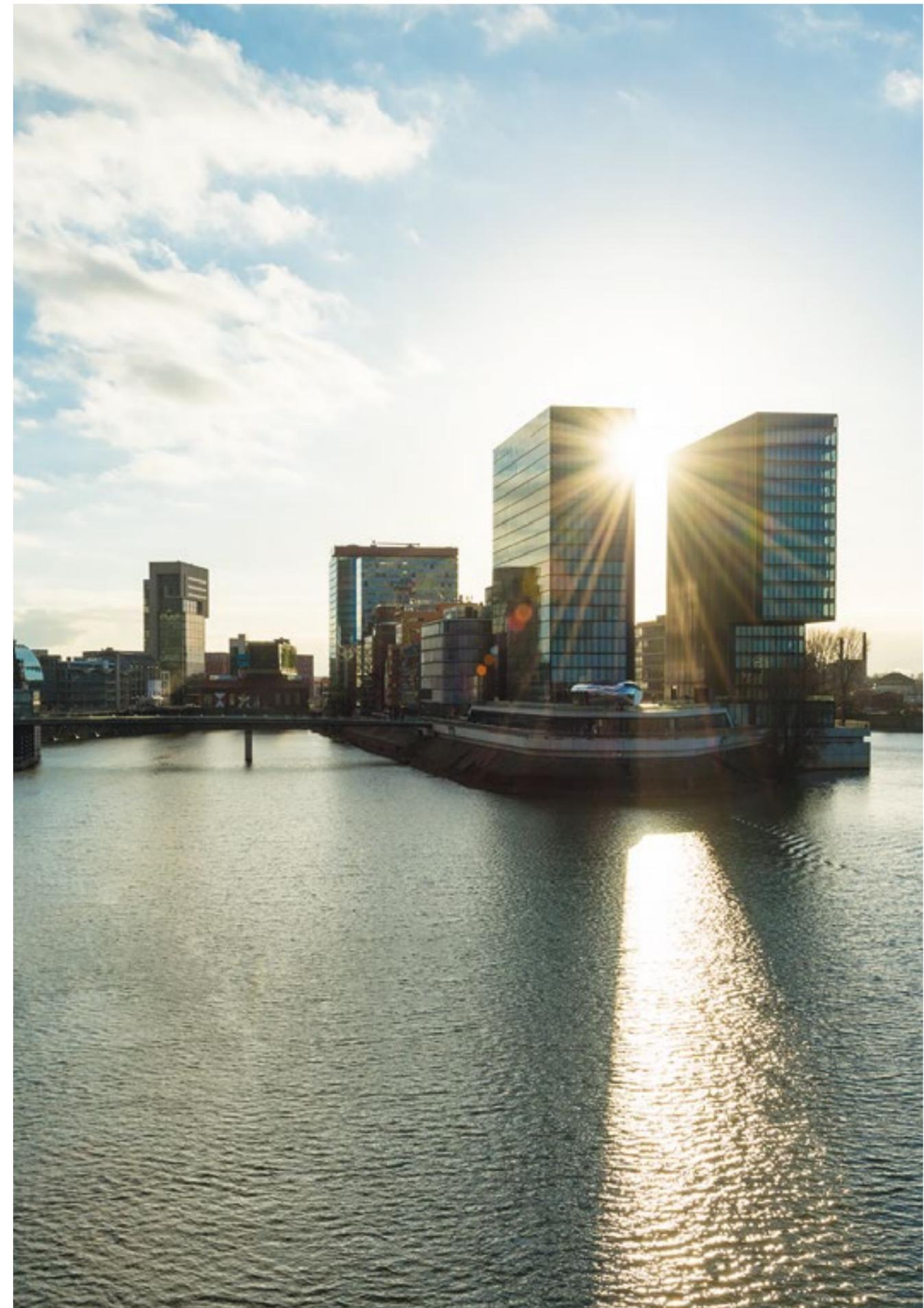
Ansprechpartner

Markus Amon FRICS
Tel +49 69 96 36 44 95
markus.amon@kienbaum.de



Bild

Kienbaum-Standort im
 Düsseldorfer Medienhafen
 © nolimitpictures



GRAF VON WESTPHALEN

Fördermitglieder-Firmenportrait



GvW Graf von Westphalen ist eine Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mit ca. 130 Berufsträgern. Mit unseren Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt a. M., Hamburg und München zählen wir in Deutschland zu den größten unabhängigen Wirtschaftskanzleien.

Wir begleiten unsere Mandanten darüber hinaus weltweit – mit unseren Büros in Istanbul, Shanghai und Brüssel sowie als Mitglied in mehreren anerkannten weltumspannenden Netzwerken.

Unsere Tätigkeitsschwerpunkte in der Immobilienwirtschaft:

- Projektentwicklungen
- Bau- und Architektenrecht
- Immobilientransaktionen
- Finanzierungen
- Steuerrecht
- Gewerbliches Mietrecht
- Umwelt- und Planungsrecht
- Städtebaurecht
- Konfliktlösung
- Notariat

Unsere Standorte:

GvW Berlin
Potsdamer Platz 8
10117 Berlin

GvW Düsseldorf
Königsallee 61
40215 Düsseldorf

GvW Frankfurt
Ulmenstraße 23–25
60325 Frankfurt am Main

GvW Hamburg
Poststraße 9
20354 Hamburg

GvW München
Sophienstraße 26
80333 München

Ansprechpartner
Dr. Lorenz Czajka
Rechtsanwalt, Partner
Tel +49 30 72 61 11 300
l.czajka@gvw.com
www.gvw.com





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)

T: 030 8847264-44



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

T: 030 8847264-41

www.westwind-karriere.de

KEC Planungsgesellschaft mbH

die Generalplaner

kec-berlin.com

© Foto Bayerische Hausbau

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
Internet: www.berliner-volksbank.de/professionelle-immobilienkunden



» Integriert – Interdisziplinär – International

Kienbaum bietet Personal- und Unternehmensberatung aus einer Hand. Mit unserem Branchenwissen und unserer Erfahrung in der Real Estate Industry werden wir höchsten Qualitätsansprüchen gerecht bei der Rekrutierung von Führungskräften, bei der Entwicklung und Implementierung von Führungs-, Anreiz- und Vergütungssystemen, bei der Planung des Personalbedarfs und der Personalentwicklung sowie bei der integrierten Strategieumsetzung und Organisationsplanung.

Wir gratulieren IMMOEBS zu 25 Jahren höchster Netzwerkqualität und Professionalität!

Kienbaum Consultants International GmbH
Beethovenstraße 12 - 16 | 60325 Frankfurt am Main
Fon: +49 69 96 36 44 - 95 | markus.amon@kienbaum.de
www.kienbaum.de





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
- Kosteneffiziente 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

IMMOZEIT

ZEIT FÜR EINE ANZEIGE.

Hier erreichen Sie die Immobilienprofis, auf die es ankommt.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Anzeigenplatz in der nächsten IMMOZEIT! Frühbucher erhalten bis zum 31.08.2016 10 Prozent Rabatt.

IMMOEBS e. V.
 Geschäftsstelle
 Adolfsallee 35
 65185 Wiesbaden
 Tel. 0611 58 08 670
info@immoebs.de



IREBS
 Foundation for African Real Estate Research

»Please support me for my Master degree in Urban Planning and Management at Ardhi University / Tanzania. Help me not only achieve my goals as a Congolese refugee in Tanzania, but also as an African citizen waiting for my chance of a lifetime.«

Rashid Songolo

Wir würden diesem talentierten Studenten gerne seinen Studienwunsch erfüllen. Um weiterhin einen Beitrag für Afrika leisten zu können, wären wir Ihnen für jede Unterstützung dankbar.

Prof. Dr. Karl-Werner Schulte

Spendenkonto IREBS Foundation for African Real Estate Research
 Bank Frankfurter Sparkasse
 IBAN DE19500502010200435167
 BIC HELADEF1822

➔ www.afrer.org

Für unsere Niederlassungen in MÜNCHEN und BERLIN suchen wir zur Verstärkung unseres MANAGEMENT-TEAMS kreative und engagierte ARCHITEKTEN oder INNENARCHITEKTEN als

TEAMLEITERINNEN / TEAMLEITER
SENIOR PROJEKTLEITERINNEN / PROJEKTLEITER
 mit langjähriger Berufserfahrung

Unsere interdisziplinären, internationalen Teams aus Architekten, Designern und Immobilienökonomern beraten Unternehmen bei allen kreativen und rationalen Entscheidungen rund um das maßgeschneiderte Büro, Hotel oder Retail. Wir planen und gestalten mit Fokus auf termingerechten Mieterausbau, vorausschauende Projektentwicklung und die innovative Revitalisierung von Bestandsgebäuden. In der DGNB – Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen so aktiv wie in der Forschung gestalten wir die Arbeitswelten der Zukunft.

Ihre Unterlagen senden Sie bitte per E-Mail mit Betreff „MUC PL/TL“ bzw. „BER PL/TL“ an:
bewerbung@modal-m.com bzw.
bewerbung@conceptsued.com.

Sie und wir – wir haben beide viel zu bieten! Und gemeinsam sind wir mehr als die Summe unserer Kompetenzen.

conceptsued® gmbh | www.conceptsued.de
 Modal M GmbH | www.modal-m.de

conceptsued®

Tel.: +49 89 599 890 88-0

WIR SCHAFFEN PLATZ FÜR NEUES

AUS GARBE LOGISTIC WIRD GARBE INDUSTRIAL REAL ESTATE

Seit über 20 Jahren kennen Sie uns als Experte für Logistikimmobilien. Nun erweitern wir unser Geschäftsfeld um den Bereich Unternehmensimmobilien. Grund genug für einen neuen Namen und ein neues Logo. Wir freuen uns auf die neuen Perspektiven.

Industrial Real Estate

WWW.GARBE-INDUSTRIAL.DE

HAMBURG • LONDON • FRANKFURT • BERLIN • LUXEMBURG

Wertarbeit.

Die Beratungsleistungen der STIWA Real Estate Advisory GmbH

- ➔ Bewertung (ImmoWertV, BelWertV, RedBook)
- ➔ Kaufmännische & technische Due Diligence
- ➔ Transaktionsberatung
- ➔ Green Building (DGNB)

STIWA Real Estate Advisory GmbH
 Chartered Surveyors
 Theresienstraße 66 | 80333 München
 Tel. +49 (0) 89 6666 81 0 | Fax +49 (0) 89 6666 81 55
office@stiwa-rea.de | www.stiwa-rea.de

Immobilienbewertung neutral und unabhängig

- ▶ Verkehrswertermittlung nach ImmoWertV/Red Book
- ▶ Markt- und Beleihungswerte nach BelWertV
- ▶ Fair Value für IFRS Bilanzierung
- ▶ Neuwert/Zeitwert für die Versicherung

ImmoWert

Mehr Sicherheit. Mehr Wert.

TUV SUD ImmoWert GmbH | www.tuev-sued.de/immowert
 Telefon +49 (0)89 5791-1636 | bewertung@tuev-sued.de



VERANSTALTUNGEN

72 [AK Berlin-Brandenburg](#)

78 [AK Nord](#)

82 [AK Rhein-Main](#)

88 [AK Rhein-Ruhr](#)

98 [AK Österreich](#)

99 [AK München](#)

102 [AK Stuttgart](#)

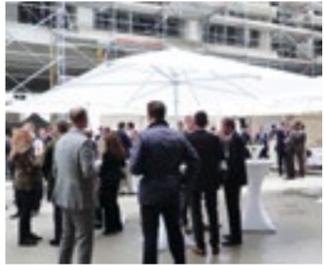
103 [AK Nürnberg](#)

AK BERLIN- BRANDENBURG

A: Jenniffer Solomon

F: AK Berlin-Brandenburg

Jürgen Sendel (10. Immobilienkonferenz)



3. September 2015

»Be part of it.« Herausforderungen der innerstädtischen Wohnungs- bauprojektentwicklung

Die formart GmbH & Co. KG lud uns im September zur Besichtigung ihrer Projektentwicklung »The Mile!« in der Chausseestraße in Berlin-Mitte ein. In diesem verbindet formart die Moderne mit dem historischen Bestand in einem komplexen urbanen Umfeld, wie uns der Geschäftsführer der formart, Carsten Sellschopf, erläuterte. Die Projektentwicklung umfasst ein vielfältiges Angebot an 271 Eigentumswohnungen, vom hochkompakten Studio bis zur großzügigen Penthousewohnung und Maisonette-Konzepten. Darüber hinaus sind 730 m² Büro- und Gewerbefläche geplant, ein Konzept, das wir live auf der Baustelle schon einmal vorab besichtigen konnten.

Passend zum Thema Wohnungsbau informierte uns Dr. Mathias Hellriegel von Malmendier Hellriegel RAe Partnerschaftsgesellschaft als Keynote-Speaker über das aktuelle Thema »Berliner Modell«: »Die aktuelle Niedrigzinsphase und die allgemeine Landflucht verbunden mit einer zunehmenden Verstärkung haben einen Bauboom im Wohnungssektor ausgelöst. Vor allem große Flächenkonversionsprojekte – auf ehemaligen Bahnflächen, Militärliegenschaften oder brachliegenden Industrieflächen – schaffen eine Vielzahl neuer Wohnungen. Dies hat Begehrlichkeiten der öffentlichen Hand geweckt. Durch die Überplanung gewinnen die Grundstücke erheblich an Wert, und diese Wertsteigerung will die öffentliche Hand teilweise mit Hilfe städtebaulicher Verträge »abschöpfen«: »Um das begehrte Baurecht zu erhalten, verpflichtet sich der Investor, bestimmte Kosten zu übernehmen,

etwa für das Planungsverfahren, die Erschließung oder soziale Folgeeinrichtungen wie Kitas oder Grundschulen sowie Mietpreisbindungen. Auch in Berlin gibt es hierzu seit August 2014 eine stadtweite Leitlinie, das sogenannte »Berliner Modell«, seit April 2015 in einer aktualisierten Fassung«, erläuterte uns Herr Dr. Hellriegel.

Im weiteren Vortrag wurden der Anwendungsbereich des Modells definiert und die rechtlichen Grenzen sowie die Rechtsfolgen aus einer fehlenden oder falschen Anwendung aufgezeigt. Zugleich wurden konkrete Hinweise zur Anwendung und Umsetzung in der Praxis gegeben.

Wir bedanken uns noch einmal ganz herzlich bei formart und Malmendier Hellriegel RAe für die Einladung zu diesem tollen Event!



29. September 2015

Denkmalschutz in der Projekt- entwicklung: »Dann bauen Sie halt zwei Geschosse weniger«

Unser Fördermitglied, die FPS Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB, lud uns zu einem sowohl informativen wie auch geselligen Abend in den exklusiven Internationalen Club im Auswärtigen Amt ein. Noch nie waren wir so sicher! Da die Räumlichkeiten Teil des Auswärtigen Amtes sind, wurden die Teilnehmer am Eingang mit Passkontrolle und Sicherheitschleuse detailliert gescreent.

Der renommierte Architekturhistoriker für die Bau- und Stadtbaugeschichte Berlins, Professor Helmut Geisert, sprach anhand von Praxisbeispielen über konsensfähige Lösungen bei von Denkmalschutz betroffenen Projektentwicklungen.

Dipl.-Ing. André Sudmann (Geschäftsführer KapHag Architektur und Bau Gesellschaft mbH) stellte uns anschließend als Praxisbeispiel die Hotelprojektentwicklung Klosterstraße/Stralauer Straße

neben der Niederländischen Botschaft in Berlin-Mitte vor.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht Dr. Robby Fichte von unserem Gastgeber FPS erläuterte abschließend wie sich rechtliche Fallstricke vermeiden lassen, bevor der Abend mit guten Gesprächen und reichhaltigem Buffet auf der großen Dachterrasse mit weitem Blick über die Stadt gesellig ausklingen konnte.

Wir bedanken uns noch einmal ganz herzlich bei FPS Rechtsanwälte für die großzügige Einladung in die exklusiven Räume des Internationalen Clubs!



12. November 2015

10. Immobilienkonferenz von der BCCG, ZIA und IMMOEBS – Digitale Revolution in der Immobilienbranche: Wer bleibt im Spiel?

Greenberg Traurig Germany lud uns, wie nun schon seit vielen Jahren, zur Immobilienkonferenz der British Chamber of Commerce, ZIA und IMMOEBS ins Atrium des Kollhoff-Towers am Potsdamer Platz ein.

Dieses Jahr drehte sich alles um das Thema »Digitalisierung«, die unaufhaltsam in sämtliche Lebens- und Geschäftsbereiche vordringt. In Unternehmen entwickelt sie sich zunehmend zum strategischen Erfolgsfaktor. Mit wachsender Dynamik verändert sich auch die Immobilienwirtschaft, da das Internet und technische Neuerungen viele Weichen neu stellen. Besserer Service, mehr Effizienz und neue Geschäftsfelder entstehen. Noch nicht alle Unternehmen der Branche haben die Zeichen der Zeit erkannt. In unserer 10. Immobilienkonferenz wollten wir deshalb die Digitalisierung der Immobilienbranche in den Mittelpunkt stellen und

deren Auswirkungen diskutieren: von digitalen Innovationen über disruptive Geschäftsmodelle und veränderte Anforderungen an Immobilien bis zu Cyber Security.

Nach einer Begrüßung und Einführung durch Dr. Christian Schede, Managing Partner Greenberg Traurig Germany, Christian Schulz-Wulkow, Partner bei EY Real Estate sowie Arbeitskreisleiter IMMOEBS Berlin/Brandenburg, und Martin Rodeck, Geschäftsführer OVG Real Estate GmbH und ZIA-Innovationsbeauftragter, wurden wir durch einen sehr kurzweiligen und inspirierenden Vortrag von Christoph Keese, Executive Vice President Axel Springer, in das Thema »Innovationen im Silicon Valley« eingeführt. Christoph Keese hat mit weiteren Führungskräften von Springer im Silicon Valley eine Zeit gelebt und hierüber mehrere spannende, empfehlenswerte Bücher geschrieben. Er konnte

deutlich machen, dass disruptive Innovationen etablierte Geschäftsmodelle schnell in Frage stellen können und diese Entwicklung nicht an der Immobilienwirtschaft vorbei gehen wird.

Allen, die zu diesem Augenblick noch keinen Flieger ins Silicon Valley gebucht hatten, wurde anschließend das »Büro der Zukunft – neue Bürowelten« von Fabian Schuster, Partner Ernst & Young Real Estate GmbH, vorgestellt.

Während die Zuhörer überlegten, was das in der Umsetzung im Einzelnen für ihr eigenes Unternehmen bedeuten würde, stellten sich und ihre Konzepte im anschließenden Panel »Neue, agile Akteure auf dem Immobilienmarkt« vor:

• Nicolas Jacobi, Geschäftsführer, Immomio

• Alexander Kanellopoulos, Geschäftsführer, Smmove

• Dr. Claudia Nagel, Mitgründerin von Kiwi.Ki.

Im letzten Panel des Tages, »Daten sind auch Assets – wie schützt man sie?«, wurde angeregt über den Schutz von Daten diskutiert. Unter der Moderation von Frau Dr. Viola Bensinger, Partnerin Greenberg Traurig Germany, tauschten sich dazu aus:

• Markus Beckedahl, netzpolitischer Aktivist und Journalist

• Dr. Michael Bütter, Executive Committee/General Counsel, Scout24 AG

• Renato Fazzone, Direktor, Alix Partners

• Nadine Schön, MdB, CDU/CSU-Fraktion



26. Januar 2016

Vorstellung IMMOEBS vor dem neuen Jahrgang der IRE|BS

Im Anschluss konnten sich die Teilnehmer noch über die vielen Aspekte der Digitalisierung, ihrer Folgen, Chancen und Risiken ange-regt bei einem Snack unterhalten.

Vielen Dank noch einmal an die vielen Sponsoren und Gastredner! Vor allem bedanken wir uns auch bei Martin Rodeck und dem ZIA, die ihren zeitgleich durchgeführten »Innovation Lab« für den Nachmittag mit in unsere Veranstaltung integriert haben.

Thilo von Stechow, IMMOEBS Berlin-Brandenburg und Managing Partner der Deutschen Asset One GmbH, stellte das Konzept unseres Vereins samt seinem umfangreichen Angebot an Weiterbildung und Netzwerkveranstaltungen vor und durfte als Special Guest den Trainer und Coach zum Thema »Professionelles Auftreten und überzeugendes Präsentieren (sei es ein Inhalt oder sich selbst)« Peter Lüder begrüßen. Peter Lüder ist Theaterregisseur, Schauspieler und Trainer/Coach in verschiedenen Firmen, u.a. Daimler und Deutsche Telekom, und führt deutschlandweit Seminare und Coachings mit Führungskräften, Geschäftsführern und Vorständen durch. Seit der Veröffentlichung seines Buches »Wie würde Johnny Depp präsentieren? – Was Sie von Schauspielern für Ihren Vortrag lernen können« wird Peter Lüder mit seinen mitreißenden Vorträgen als Keynote-Speaker gebucht.

EY war so freundlich, für die dies-jährige Vorstellung von IMMOEBS wieder als Gastgeber und Sponsor zu agieren.



27. Januar 2016

Neujahrsempfang

Der diesjährige Neujahrsempfang fand in der Berlinischen Galerie, dem Landesmuseum für Moderne Kunst, Fotografie und Architektur, statt, das dieses Jahr sein 40-jähriges Bestehen feiert. Die Berlinische Galerie ist eines der jüngsten Museen der Hauptstadt und sammelt in Berlin entstandene Kunst von 1870 bis heute – mit lokalem Fokus und internationalem Anspruch zugleich, wie uns der Leiter des Museums, Herr Dr. Köhler, in seiner Begrüßung erläuterte.

Zur anschließenden Einführung in den Abend sprach Christian Schulz-Wulkow (IMMOEBS e. V.) mit unserem Ehrenmitglied Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp AG, und Dr. Jan Kehrberg, Partner bei GSK Stockmann + Kollegen Rechtsanwälte, die, wie schon in den Vorjahren, die Ausrichtung des Neujahrsempfangs mit anschließendem Buffet sehr großzügig unterstützt und ermöglicht haben.

Als Keynote-Speaker gelang es uns, wieder einen ganz besonderen Gast zu IMMOEBS zu locken: Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann, Sportpsychologe der deutschen Fußballnationalmannschaft, der in seinem Vortrag, »Ob im Spitzensport oder in der Immobilienbranche: das Team entscheidet!«, die Zuhörer auf sehr unterhaltsame Art in die Geheimnisse eines guten Teams einweihte.

Die mehr als 400 Gäste konnten sich anschließend noch lange untereinander, aber auch mit Herrn Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann austauschen und die aktuelle Ausstellung des Museums mit Werken u. a. von Max Beckmann bewundern.

Wir bedanken uns herzlich bei unseren treuen Sponsoren Berlin Hyp AG und GSK Stockmann + Kollegen, die diesen Höhepunkt unseres IMMOEBS Jahres erneut ermöglicht haben.



AK NORD

A: Vanessa Repts, Tim Fischer
F: AK Nord, Peter Vogel, Hamburg (Neujahrsempfang)



10. September 2015

Immobilienkaufverträge: Transaktionsversicherung und aktueller Marktstandard bei Sachmängelhaftung, Rechtsfolgenregelungen und Sicherheitenpaket

Dr. Dirk Debal und Dr. Nobert Heier, Partner bei Hogan Lovells, begrüßten uns traditionell zur Sommerveranstaltung zu aktuellen Themen der Immobilienrechtssprechung. Als Gastreferentin informierte uns Nikola Pamler aus dem Unternehmen Marsh über neue Möglichkeiten, sich gegen Risiken abzusichern, die sich ggf. aus einer Rechts- und Sachmängelhaftung aus einem Immobilienkaufvertrag ergeben (sog. Transaktionsversicherungen).

Die Rechtsanwältinnen Dr. Nadine Haselmayer und Jonna Kappler Fernandes von Hogan Lovells gaben danach einen kurzen Überblick über Beobachtungen zum aktuellen Marktstandard hinsichtlich der Rechts- und Sachmängelhaftung in Immobilienkaufverträgen sowie über entsprechende Rechtsfolgenregelungen und »Sicherheitenpakete« in dem derzeitigen verkäuferfreundlichen Transaktionsumfeld.

Mit freundlicher Unterstützung von Hogan Lovells International LLP

4. November 2015

Gallisches Dorf des Aufzugsbaus?

Den Weg nach Reinbek haben an diesem Abend fast 30 Personen angetreten, gemäß Einladung das »Gallische Dorf des Aufzugsbaus« kennenzulernen. Hans Martin Lutz von Lutz Aufzüge wusste als Geschäftsführer eines inhabergeführten, mittelständischen Unternehmens, die täglichen Herausforderungen in der von großen Konzernen geprägten Branche anhand von unterschiedlichen, konkreten Beispielen verständlich darzustellen. Als Weltmarktführer für den Bau von Aufzugsanlagen auf Schiffen wusste er mit Details über die Anforderungen an exklusive Yachtausstattungen und die technische Komplexität der Ausführungen zu begeistern. Ein Blick in die Zukunft versprach umfangreiche Veränderungen in der Branche, maßgeblich aufgrund der voranschreitenden Bedeutung und der Möglichkeiten der Digitalisierung. Aufzüge, die bald eigenständig Meldungen

abgeben, um vor einem möglichen Ausfall zu warnen, können somit schon in einigen Jahren zum Alltag gehören. Abgerundet wurde der theoretische Teil des Abends durch Oliver Hundt, Geschäftsführer von Hundt Consult, der den ordnungsgemäßen und rechtssicheren Betrieb von Aufzugsanlagen aus der Sicht von Immobilieninvestoren und -managern unter Berücksichtigung der neuesten Novellierung der Betriebssicherheitsverordnung in den Vordergrund seines Vortrags stellte und zudem auf die spezifischen Besonderheiten der Branche einging. Nach der exzellenten Führung durch die Werkshallen mit der Möglichkeit, hautnah die Ingenieurskunst in der Fertigung zu erleben, endete der Abend mit angeregten Gesprächen bei Drinks und Fingerfood.

Mit freundlicher Unterstützung durch LUTZ Aufzüge



3. Dezember 2015

Flüchtlingskrise – mögliche Auswirkungen auf den Hamburger Immobilienmarkt

Welche Auswirkungen die Flüchtlingskrise aktuell auf den Hamburger Markt hat, welche Entwicklungen möglich sind und mit welchen Ideen Hamburger Immobilienprojektentwickler hier gefragt sind, erläuterte uns Fabian von Köppen, Geschäftsführer der Garbe Immobilien-Projekte GmbH, beim traditionellen, verbandübergreifenden Grünkohlessen im altherwürdigen Hamburger »Ratsweinkeller«.

16. November 2015

IMMOEBS Gans(z) intern – weihnachtliches Gänseessen

Im Hamburger Marriott Hotel fand im Kreise der Mitglieder das weihnachtliche Gänseessen statt. Der Hoteldirektor Peter van Rossen, Cluster Manager Marriott & Renaissance Hotel Hamburg, berichtete als Keynote-Speaker in einer kurzweiligen Ansprache von seinen mehr als 25 Jahren Tätigkeit in der Marriott-Gruppe, den zahlreichen Stationen und Veränderungen des Konzerns in dieser Zeit.

19. Januar 2016

Gewerberaummietrecht 2016 – Änderungen der Rechtsprechung, die jeder Immobilienprofi kennen sollte

In dieser Veranstaltung behandelten Dr. Stefan Feuerriegel, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei White & Case LLP, sowie Rechtsanwältin Claudia Wolf aktuelle Themen aus dem Gewerberaummietrecht, wie Schriftform und Schriftformheilungsklausel, Neues zur Instandsetzung und zu Nebenkosten, Umsatzmiete und Onlinehandel sowie stabiler Cashflow – Tendenzen zu Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsverboten.

Mit freundlicher Unterstützung von White & Case LLP



11. Februar 2016

Neujahrsempfang Arbeitskreis Nord

Bereits zum achten Mal fand im 20. Stock des Atlantic-Hauses die Jahresauftaktveranstaltung des AK Nord statt. Auch in diesem Jahr konnten wir wieder annähernd 200 Gäste in der spektakulären Fläche mit Blick über den Hafen Hamburgs begrüßen. Nach der Begrüßung durch die beiden Sponsoren Gero Bergmann, Vorstand Berlin Hyp AG, und Dr. Rainer Stockmann, Gründungspartner von GSK Stockmann + Kollegen, folgte Urs Meier als diesjähriger Keynote-Speaker mit seinem Vortrag »Zwischen den Fronten – Entscheidungen unter Druck«. Urs Meier überzeugte mit einem sehr spannenden, motivierenden Vortrag mit zahlreichen Denkanstößen aus der Sicht eines international tätigen FIFA-Schiedsrichters, der schnelle Entscheidungen treffen muss, und schlug anschaulich den Bogen zum Durchsetzen von Entscheidungen im Geschäftsalltag.

Mit freundlicher Unterstützung der Berlin Hyp AG sowie durch GSK Stockmann + Kollegen



AK RHEIN-MAIN

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



7. September 2015

Speed-Networking im Ebbelwei-Express

Ein »Speed Dating« der etwas anderen Art konnten alle kontaktfreudigen IMMOEBS-Mitglieder, Freunde und Förderer von IMMOEBS sowie studentischen Mitglieder im Ebbelwei-Express erleben. Wir haben die Gelegenheit genutzt, um langjährige Mitglieder wiederzusehen, Neumitglieder kennenzulernen, neue Geschäftskontakte zu knüpfen und Mitarbeiterrecruiting zu ermöglichen.

Die Fahrt führte uns ca. zwei Stunden ab dem Hauptbahnhof über Sachsenhausen durch Frankfurt. Durch kontinuierliche, nach Stoppuhr bemessene Wechsel der Sitzplätze eines Teils der Teilnehmer war es möglich, während der Fahrtzeit mit möglichst vielen Personen bei einem Glas Apfelwein und schöner Aussicht Kontakt aufzunehmen.

Wir danken auf diesem Wege Frau Iris Dilger von »DIE WOHN-KOMPANIE Rhein-Main GmbH« für das Sponsoring.

17. September 2015

Debt Funds/Kreditfonds – neue Trends in Markt und Regulierung

Kreditfonds erfreuen sich eines großen Interesses seitens institutioneller Investoren. Sie können auf der einen Seite helfen, Finanzierungsengepässe zu überwinden, auf der anderen Seite bieten sie im aktuellen Niedrigzinsumfeld als Anlage attraktive Ertragschancen. Kreditfonds bieten Banken ähnlich den Verbriefungen die Möglichkeit, Kreditrisiken in den betreffenden Geschäftsfeldern auszuweitern und so das entsprechende Neugeschäft überhaupt noch aufrechtzuerhalten. Vor dem Hintergrund des zumindest in Europa eingebrochenen und nur beschränkt funktionsfähigen Verbriefungsmarkts bieten sie sich daher als mögliche Alternative an.

Aus diesem Grund freuten wir uns, dass Herr Andreas Naujoks und Frau Dr. Nadejda Kyseľ von Noerr LLP die Kreditfondsarten sowie die Anlagemöglichkeiten für Kreditfonds und die aktuelle Ausgangslage nach KAGB näherbrachten, bevor Herr Alexander Oswatitsch,

Direktor bei Deutsche Bank Asset & Wealth Management, über Kreditfonds in der Praxis referierte. Im Anschluss widmete sich Herr Dr. Markus Demary, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, den Fragen, welche Chancen sich im aktuellen Umfeld für Kreditfonds bieten, welche Vorteile die Auflegung eines Kreditfonds für Banken darstellt und welche Regulierungsvorschläge zukünftig auf die Kreditfonds zukommen können.



24. September 2015

Mainzer Immobilien-Stammtisch – Zollhafen Mainz

Zum zweiten Mal im Jahr 2015 lud der IMMOEBS-Stammtisch Mainz unter der Leitung von Wolfgang Oepen in den Mainzer Zollhafen.

Aufgrund der positiven Resonanz und der hohen Nachfrage im April wiederholt der Mainzer Immobilien-Stammtisch die Veranstaltung »Zollhafen Mainz«, zu der die Zollhafen Mainz GmbH & Co. KG in Person von Herrn Peter Zantopp-Goldmann uns auch diesmal wieder herzlich einlud.

Die Teilnehmer sahen im Vergleich zum April eine deutliche Entwicklung auf den 22 Hektar Grundstücksfläche. Hier sollen in den nächsten zehn Jahren 180.000 m² Wohnfläche für 1.400 Wohneinheiten und fast nochmal dieselbe Fläche für Gewerbe und Kultur mit rund 4.000 Arbeitsplätze entstehen.

Über den aktuellen Stand der Dinge informierte uns Herr Peter Zantopp-Goldmann nicht nur beim Rundgang, sondern auch beim anschließenden Get-together im Café »7Grad« in der Kunsthalle.

15. Oktober 2015

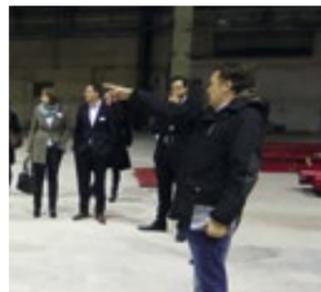
Ashurst – Immobiliendarlehen in der Krise

Es soll Immobilien geben, die sich von selbst finanzieren. Ob aber auch in Krisenzeiten ein sich geglaubtes Investment noch einwandfrei funktioniert, ist nicht garantiert. Vor diesem Hintergrund gaben Herr Herr Rechtsanwalt Nicolas Deuring und seine Kollegen von Ashurst LLP den Teilnehmern unter dem Titel »Immobiliendarlehen in der Krise: konsensuale Restrukturierung – keine Konflikte?« einen Einblick in diese Fragestellung.

Dabei wurden anschaulich die verschiedenen Optionen im Umgang mit einem Immobiliendarlehen im Verwertungsfall vorgestellt und an Praxisfällen verdeutlicht.

Der Schwerpunkt lag auf der Darstellung der Gläubigersicht und den verschiedenen Optionen im Verwertungsfall, die bei einem Immobiliendarlehen in der Krise in Betracht gezogen werden können. Welche Risiken haben

die verschiedenen Verwertungsoptionen? Welche Vorteile haben konsensuale (solvente) Restrukturierungen?



29. Oktober 2015

New Work City/Frankfurt Airport City – aktuelle Vermietungsstrategie und Besichtigung der oberen Stockwerke im SQAIRE

Ein Objekt voller Besonderheiten: Das SQAIRE ist eines der herausragenden und sicherlich neben dem Messeturm auch immer wieder eines der meist diskutierten Gebäude Frankfurts. Im Rahmen unserer Veranstaltung zur New Work City, einer Stadt in sich, die direkt an der intermodalen Schnittstelle Frankfurt Airport, den Autobahnen A3/A5 und dem zugehörigen Fernbahnhof liegt, erhielten wir einen Eindruck, wie dieses Landmark funktioniert. Über einen kurzen Abriss der Historie bis zum Thema der einzigartigen Erbpachtkonstellation und der verschiedenen WEG-Einheiten, in denen wir uns bewegten, wurde uns ein Einblick in die aktuelle Vermietungsstrategie gegeben. Eine weitere Besonderheit des Objektes sind die Management-Verträge der beiden Hotels, die als solche in Deutschland selten sind. Danach durften wir im Rahmen einer Führung das SQAIRE vom

Ausgangspunkt, der Eingangshalle von KPMG, bis hin zum gegenüberliegenden Ende, den Eingangsberreichen der beiden Hilton Hotels, die New Work City erleben.

10. November 2015

Martinsgansessen

Unser Martinsgansessen 2015 fand diesmal in der Gravenbrucker Torschänke des 5-Star-Luxury Kempinski Hotel Frankfurt mit einem köstlichen 3-Gänge-Menü und ausgewählten Rheingauer Weinen statt. Im Vorfeld erhielten wir einen Erfahrungsbericht von Frau Martina Fidschuster von HOTOUR über das Thema »Revitalisierung beim laufenden Hotelbetrieb: So gelingt eine OP am offenen Herzen!« In diesem konkreten Fall wurde erfolgreich die Umnutzung des 5-Sterne-Hotels Kempinski Gravenbruch vom ehemaligen Flughafenhotel zu einem Konferenzhotel vollzogen.

Wir bedanken uns bei der geschäftsführenden Gesellschafterin von Hotour Hotel Consulting GmbH, Frau Fidschuster, für den gesponserten Anteil.

17. November 2015

Mainzer Immobilien-Stammtisch – Objektbesichtigung Phönixhalle – »Alten Waggonfabrik« (BEOS)

Diesmal lud der Mainzer Immobilien-Stammtisch unter der Leitung von unserem IMMOEBS-Mitglied Wolfgang Oepen in die »Alte Waggonfabrik« ein.

Nachdem der ehemalige Betreiber der Konzertgänger wohlbekanntes »Phönixhalle« seinen Mietvertrag nicht mehr prolongierte, wurde fast ein Jahr lang um die Fortführung der kulturellen Nutzung an diesem Standort gekämpft. Gekämpft haben dabei nicht nur unser IMMOEBS-Fördermitglied, die BEOS AG, sondern auch die Politik. Denn die zum Teil legendären Veranstaltungen waren aus der Mainzer Kulturlandschaft nicht mehr wegzudenken. Nun wird diese kulturelle Nutzung fortgeführt. Als »Phönix aus der Asche« entsteht mit erheblicher »Asche« (Investitionen) die »Halle 45«. Ein Imagegewinn nicht nur für die BEOS AG und ihren Standort in Mainz-Mombach, sondern



10. Dezember 2015

Höher, schneller, weiter? – Aktuelle Trends auf dem Büro- und Wohnimmobilienmarkt in Frankfurt

für ganz Mainz. Wie dieses Ziel erreicht wurde, darüber berichteten für die BEOS AG Stephan Gubi und Stefanie Kraus, unter anderem im ebenfalls auf dem Gelände befindlichen Mainzer Mundarttheater Meenzer Rhoiadel.

Während das Transaktionsvolumen 2015 einen Rekord nach dem anderen einstellte, fallen die Renditen ins scheinbar Bodenlose. Angesichts der Entwicklungen stellen sich viele Banken, Anleger und Investoren die Frage, ob der Höhepunkt im Markt bereits erreicht und ob der zwangsläufige Abschwung absehbar ist.

Im Rahmen des IMMOEBS-Immobilienfrühstücks bei Norton Rose Fulbright LLP beleuchteten die beiden National Directors Peter Tölzel und Sebastian Grimm von JLL in ihrem Vortrag die aktuellen Entwicklungen auf dem Büro- und Wohnimmobilienmarkt in Frankfurt und gaben einen Ausblick auf das Jahr 2016.

Wohlfühlen ist einfach.

Wenn man einen Immobilienpartner hat, der von Anfang bis Eigentum an alles denkt.

Wenn's um Geld geht

Naspa
Nassauische Sparkasse

[naspadeimmobilien](http://naspadeimmobilien.de)



26. Januar 2016

Neujahrsempfang 2016

In Zusammenarbeit mit der DG HYP hatte der AK Rhein-Main am 26. Januar 2016 zum Neujahrsempfang geladen. Über 450 Gäste kamen zum traditionellen Treffen der Branche zum Jahresbeginn in das Steigenberger Frankfurter Hof.

Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG HYP, hob in seiner Begrüßungsrede die Kontinuität des Immobilienaufschwungs hervor, der bereits seit sechs Jahren andauere: »Historisch bedingt wissen wir aber auch, dass das siebte Jahr ein besonders schwieriges werden kann. Das Umfeld wird herausfordernder, die Renditen werden weiter sinken.« Vor diesem Hintergrund sei hohe Wachsamkeit geboten, die Risiken der Engagements müssten klar analysiert und im Blick behalten werden.

Im Zentrum des Abends stand die Frage »Wie eine nachhaltige Ökonomie für 10 Milliarden Menschen machbar ist – Sind die Beschlüsse der UN oder die neuen Leitlinien

des Papstes der richtige Weg?«. Max Schön, Präsident der Deutschen Gesellschaft Club of Rome, machte in seinem Vortrag deutlich, dass Wachstum endlich ist. Schon durch die heutigen Auswirkungen des Klimawandels, wie z. B. die Jahrhundertflut der Elbe, wird spürbar, was uns zukünftig erwarten wird, wenn wir es nicht schaffen, ein ökonomisches, ökologisches und soziales Gleichgewicht herzustellen und die Möglichkeiten der folgenden Generationen zu sichern. Schön merkte an, »wenn wir das 2 Grad-Limit nicht überschreiten wollen, um einen gefährlichen Klimawandel zu vermeiden, müssten wir jährlich nur etwa 1% unseres BIP oder unserer Investitionen umsteuern. Und gerade die Immobilienbranche weiß ganz genau, was passiert, wenn man vergisst, jährlich 1 bis 2% für Instandhaltung zu berücksichtigen. Nach 30 Jahren hat die Immobilie ihren Wert und ihre Gebrauchstauglichkeit verloren.« Und unserem Planeten geht es ähnlich. Die Immobilienwirtschaft kann auf dem

Weg zu einer nachhaltigeren Gesellschaft eine zentrale Rolle übernehmen. »Wir müssten nur unsere Produktionsweise grundlegend verändern: Kreislaufwirtschaft, Ressourceneffizienz, regenerative Energiegewinnung und Gebäude, die Energie abgeben statt zu verbrauchen, sind Schlüsselkomponenten dieses neuen Wirtschaftens. Kleiner ist die Aufgabe nicht, aber auch nicht größer«, versicherte Max Schön.

Am Ende war klar, wir müssen anders denken lernen. Auch wenn als Folge des Klimawandels in Deutschland noch keine Klimaflüchtlinge neuen Lebensraum suchen, dominiert das Thema »Flüchtlinge« seit Monaten die Medien, und es kommen immer mehr Menschen nach Deutschland und Frankfurt, die Wohnraum brauchen. So bekam das Flüchtlingsmanagement der Stadt Frankfurt durch IMMOEBS e. V., das führende immobilienwirtschaftliche Netzwerk in Deutschland, die Möglichkeit, mit Vertretern und

Vertreterinnen der Branche beim anschließenden Get-together in Kontakt zu kommen. Damit bot der Neujahrsempfang wieder einen idealen Rahmen zum Netzwerken und fachlichen Austausch.



AK RHEIN-RUHR

A: Bodo Dicke, Raoul P. Schmid

F: Susanne Weiland, Bodo Dicke, Raoul P. Schmid



Ganz herzlich bedankt sich die Arbeitskreisleitung bei den Sponsoren, Fördermitgliedern, Gastgebern und Referenten, die uns im vergangenen Jahr im Arbeitskreis Rhein-Ruhr unterstützt haben:

ARCADIS Deutschland GmbH, Berlin Hyp AG, BF.direkt AG, Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Drees & Sommer, Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB, GVE – Grundstücksverwaltung Stadt Essen GmbH, Hogan Lovells International LLP, KLEUSBERG GmbH & Co. KG, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Michael Zimmermann & Co. GmbH, Noerr LLP, PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungs AG, TERRANUS CONSULTING GMBH

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.

16. September 2015

IPMS – Fluch oder Segen?

Mit IPMS: Office Buildings wurde im November 2014 erstmals ein Flächenstandard eingeführt, der als vermittelndes und übersetzendes Werkzeug die großen Unterschiede bei den verschiedenen nationalen Flächenermittlungen von Bürogebäuden überwinden und damit für mehr Transparenz bei sämtlichen Immobilientransaktionen sorgen soll.

Nachdem nun auch die deutsche Übersetzung von IPMS vorlag, wollten wir zusammen mit der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. mit dieser Veranstaltung Aufsteller von Flächenberechnungen, Gutachter und Bewerter, aber auch institutionelle Immobilienanleger über die Unterschiede zur DIN 277 und zur MF/G informieren sowie einen Ausblick auf die Chancen des neuen Standards geben.

Zu dieser spannenden Thematik begrüßte uns Dr. Roland Bomhard, Hogan Lovells LLP, in der 23. Etage

des Düsseldorfer Sky-Office. Nach einer kurzen Einführung in das Thema durch Andreas Schulten, Vorstand der gif, folgte der interessante wie aufschlussreiche Vortrag von Prof. Marc Grief, Hochschule Mainz, gif-Kompetenzgruppe Flächendefinition und Mitglied im IPMS Standards Setting Committee »Anwendung des IPMS-Standards und Auswirkungen auf den deutschen Immobilienmarkt«.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Dr. Roland Bomhard und Hogan Lovells International LLP Düsseldorf für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung sowie bei unserem Mitglied Andreas Schulten und der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V.



24. September 2015

Finanzierungsmix oder Finanzierungschaos

Noch zu Beginn des dritten Quartal 2015 zeigte das BF.Quartalsbarometer eine Verunsicherung im Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierung. »Allerdings fand die Befragung in der heißen Phase der Griechenland-Verhandlungen statt, so dass sich dieses temporäre Stimmungsbild auch schnell wieder aufhellen kann«, erläutert BF.direkt-Vorstand Francesco Fedele. Welche Finanzierungslandschaft erwartet uns also in der nahen Zukunft?

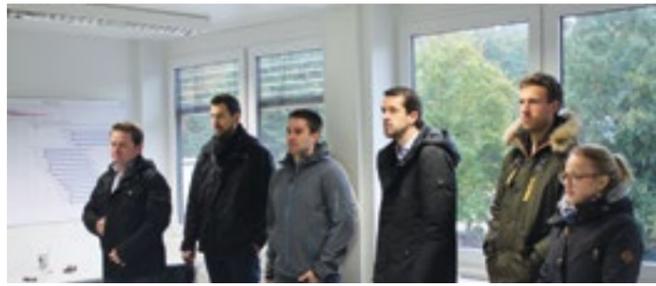
Kurz vor der EXPO waren wir zu Gast bei Noerr LLP im SIGN! Düsseldorf Medienhafen. Ulrich Huber, Director Real Estate Finance der BF.direkt AG, gab uns einen aktuellen Überblick über Themen der Bankfinanzierung, Eigenkapitalanforderungen und alternative Finanzierungsmittel mit dem Schwerpunkt Finanzierung von Projektentwicklung.

In seinem Vortrag »Finanzierungsmix oder Finanzierungschaos –

Alternative Finanzierungen in der Projektentwicklung im optimalen Zusammenspiel mit den Senior Lender« klärte Ulrich Huber mit uns gemeinsam die Fragen zu den veränderten Anforderungen im Fremd- und Eigenkapitalbereich und stellte uns alternative Finanzierungsoptionen vor.

Anschließend gab Dr. Maximilian Schulte, Rechtsanwalt bei Noerr LLP, in seiner Case Study »Platzierung von Anleihen zur Finanzierung von Studentenwohnheimen – Anleihen als alternative Instrumente für Immobilienfinanzierungen« einen kurzen beispielhaften Überblick über Merkmale und Besonderheiten einer Anleihe zur Finanzierung von Erwerb und Renovierung eines Studentenwohnheimportfolios. Gemeinsam erarbeiteten wir Vor- und Nachteile der Immobilienfinanzierung durch Anleihen gegenüber klassischen Bankenfinanzierungen.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem IMMOEBS-Mitglied Jörg Meives, BF.direkt AG, für Organisation und Ausrichtung dieser Veranstaltung und Noerr LLP, Düsseldorf, für die Gastfreundschaft.



16. Oktober 2015

Besichtigung der Baustelle EAE »Gut Overhammshof«

Wenn Sie selbst das Kontaktstudium Immobilienökonomie absolviert haben, haben Sie damals wahrscheinlich auch bei der Ausgabe des Projektarbeits-themas gedacht, dass die Aufgabe der Vorjahre bedeutend einfacher gewesen war ... und Ihr Thema eben besonders ausgefallen und schwierig sei.

Für den 13. Jahrgang Rhein-Ruhr und natürlich auch für den Parallel-Jahrgang in Berlin hatte sich die IRE|BS diesmal eine Aufgabenstellung einfallen lassen, mit dem bisher in der Branche noch nicht viele Professionals in immobilienwirtschaftliche Berührung gekommen waren, nämlich »Moderne Unterkünfte für Flüchtlinge«.

Die erste Reaktion des Kurses bei Ausgabe des Themas im Frühjahr 2015 war auch dementsprechend verhalten, wenig begeistert oder gar verständnislos. Zumal – und das ist gerade ein Jahr her – das zumindest in NRW zu diesem Zeit-

punkt auch noch überhaupt kein Thema in der öffentlichen Wahrnehmung war ...

Im Sommer 2015 änderte sich bekanntlich diese Wahrnehmung bei uns allen, und so machte sich die Arbeitskreisleitung auf, den Studierenden den Zugang zu diesem Thema etwas zu erleichtern, und identifizierte eine höchst interessante wie auch aktuelle Projektentwicklung: Gerade entstand als Pilotprojekt eine neue zentrale sogenannte EAE (Erstaufnahmeeinrichtung) im Essener Süden! Und so organisierten wir kurzerhand für die Teilnehmer des aktuellen Jahrgangs eine Besichtigung dieser Baustelle auf dem Areal des ehemaligen KuteI-Betriebsgeländes an der Hammerstraße in Fischlaken.

Kommen Flüchtlinge nach Deutschland bzw. NRW, so werden sie zunächst in sogenannten Erstaufnahmeeinrichtungen (EAE) der Bundesländer aufgenommen, in denen ihre Personalien erfasst

und sie medizinisch untersucht werden. Zudem wird hier der Asylantrag gestellt. Erst nach einem mehrwöchigen Aufenthalt werden sie den einzelnen Kommunen zugewiesen.

In NRW gab es bisher nur zwei dieser Einrichtungen (Bielefeld und Dortmund), die aufgrund der gestiegenen Flüchtlingszahlen stark überlastet waren bzw. sind. Nach entsprechender Standort-suche durch das Land NRW hatte Ende 2014 der Rat der Stadt Essen den Bau einer EAE auf dem ehemaligen KuteI-Betriebsgelände beschlossen. Bauherr dieser EAE sollte die Stadt Essen selbst und Mieter das Land NRW für 25 Jahre werden.

Wie uns Peter Held, Projektleiter der GVE Grundstücksverwaltung Stadt Essen GmbH, zunächst anhand von Übersichtsplänen erläuterte, wurde die Einrichtung für eine Kapazität von 800 Plätzen dimensioniert.

So wurden auf dem Gelände neben den zehn Wohngebäuden (6 Gebäude für je 100 Personen und 4 Gebäude für je 50 Personen) auch Räumlichkeiten zur Freizeitgestaltung wie ein Frauen-café, Fernsehräume, Spielräume für Kinder sowie Räume zur Religionsausübung geplant – ebenso eine Sanitätsstation und Kleiderkammer. Planungs-idee war auch, die Gebäude um einen zentralen Platz zu gruppieren, der als eine Art Dorfplatz fungiert.

Zudem wurden in diesem Pilotprojekt auch Flächen für eine Außenstelle der Zentralen Ausländerbehörde (ZAB) und des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge (BAMF) angesiedelt, sodass ankommende Flüchtlinge hier direkt vor Ort ausländerrechtlich in der ZAB erfasst werden können und der Asylantrag über das BAMF gestellt werden kann.



Der spätere Betrieb der Einrichtung soll durch die Bezirksregierung Arnsberg im Auftrag des Landes organisiert werden.

Eine besondere Herausforderung für die Realisierung war der gesteckte Zeitrahmen, denn die Eröffnung war zum Zeitpunkt unserer Besichtigung für Ende 2015 vorgesehen – »13.000 m² BGF in rund sechs Monaten Bauzeit – wie geht das?!«

Hierzu gab uns Stefan Betzing, Seniorprojektleiter des Generalunternehmens KLEUSBERG GmbH & Co. KG, aufschlussreiche Antworten auf unsere Fragen, denn für die meisten Teilnehmer der Exkursion überraschend und deshalb besonders spannend war, dass es sich hier nicht um konventionell errichtete Gebäude, sondern um sogenannte Modulbauweise handelte.

Während der Besichtigung der bereits bezugsfertigen – wenn auch noch nicht möblierten –

Wohngebäude erläuterte Herr Betzing, dass die in Stahlständerbauweise vorgefertigten rund 300 Module per Tieflader zur Baustelle transportiert und hier »quasi wie Legosteine« zusammengefügt, verbunden und angeschlossen wurden. Als Praxistipp erhielten wir hier den wertvollen Hinweis, bei der Planung der Transportlogistik die maximale tägliche Anzahl von Modul-Transporten mit den Verkehrsbehörden frühzeitig zu klären, damit diese auch entsprechende Straßensperrungen vornehmen.

Aufgrund des engen Terminplans hatte man sich bei diesem Projekt dazu entschlossen, die Module nicht (wie sonst bei Kleusberg üblich) bereits im Werk komplett (sprich »möblierungsfertig«) auszubauen, sondern sie als wetterfeste Rohbauhülle aufzustellen und Ausbauarbeiten wie Trockenbau, Böden und Elektroinstallation vor Ort vorzunehmen. Trotzdem hatte das Projekt im Hinblick auf

Termintreue und Maßgenauigkeit enorm von den typischen Vorteilen der modularen Vorfertigung im Werk profitiert.

Zugegebenermaßen waren wir nicht nur von den architektonischen Möglichkeiten dieser Bauweise positiv überrascht, sondern auch vom angenehmen Raumklima und der hohen Qualität vieler Ausstattungsdetails wie Türen und Beschläge. Wir lernten zudem, dass hier komplett auf Heizkörper verzichtet wurde, da diese gemäß den Erfahrungen von Kleusberg aus anderen Flüchtlingsunterkünften oftmals zum Wäschetrocknen verwendet werden und so nicht mehr ausreichend die Räume beheizen können. Ebenso wurden zur Regelung der Fußbodenheizung Thermostate gewählt, die ohne sichtbare Schlitze oder Lämpchen auskommen und so nicht den Anschein erwecken, dass hier Mikrofone oder Kameras eingebaut sein könnten. Herr Betzing berichtete,

dass in vergleichbaren Unterkünften solche Schalter sowie Rauchmelder aus Angst vor staatlicher Überwachung von den Bewohnern demontiert worden seien.

Mittlerweile ist die neue EAE in Betrieb, aber aus Rücksicht auf die Bewohner natürlich nicht mehr zu besichtigen.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Peter Held, GVE Grundstücksverwaltung Stadt Essen GmbH, für die Besichtigungsmöglichkeit und seine Erläuterungen zum Projekt, sowie bei Stefan Betzing, KLEUSBERG GmbH & Co. KG, für seine ausführlichen Antworten zu unseren oft sehr detaillierten Fragen.



22. Oktober 2015

Pflegeimmobilien aus Betreibersicht

Der Markt für Gesundheitsimmobilien gilt als einer der anspruchsvollsten Märkte überhaupt. Zu Recht: Die Anforderungen an Branchen-Know-how und Kenntnis der gesetzlichen Rahmenbedingungen sind hoch.

Hermann Josef Thiel, Geschäftsführer TERRANUS CONSULTING GMBH, erarbeitete mit uns an diesem Abend die Erfolgsvoraussetzungen für Sozialimmobilien als Managementimmobilien. Ihr Erfolg steht und fällt mit der Kompetenz des Betreibers. In seinem spannenden und erkenntnisreichen Vortrag blickte Thiel aus unterschiedlichen Blickwinkeln auf diese Assetklasse und gab Antworten auf die folgenden Fragen:

- Wie und in welcher Immobilie funktioniert Pflege?
- Wie funktioniert der Markt?

- Welche Erwartungen haben Betreiber, Investoren, Banken oder Kommunen?

- Wie schneiden kommunale, freie gemeinnützige oder privat-gewerbliche Träger im direkten Vergleich ab?

- Wovon hängt die Wirtschaftlichkeit ab?

Vertiefende Diskussionen folgten beim anschließenden Get-together mit kulinarischen Köstlichkeiten im Industrie-Club Düsseldorf e. V.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Hermann Josef Thiel, Geschäftsführer TERRANUS CONSULTING GMBH, und bei unserem IMMOEBS-Mitglied Jörg Meilves, BF.direkt AG, für Organisation und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

28. Oktober 2015

Immobilien-Update Region West

Schon fast als feste Tradition waren wir wieder unter dem schlichten Titel »Immobilien-Update Region West« zu Gast bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Düsseldorf. Dass sich hierunter ein vielfältiges und hochkarätiges Vortragsprogramm verbirgt, wissen v. a. die regelmäßigen Teilnehmer dieser Veranstaltung – und dies auch sehr zu schätzen!

Themen und Referenten des Abends waren:

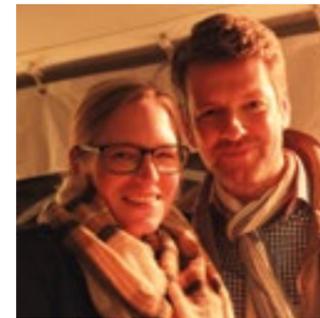
- »Umsatzrealisierung nach IFRS 15 – Was ändert sich für die Immobilienbranche?«
Patrick Lukas Urbanczik

- »Update zum Thema Mietrecht«
Dr. Thomas Wölfl

- »Aktuelle Entwicklungen zum Reverse Charge-Verfahren bei Bauleistungen«
Claudia Seiwert

- »Finanzinstrumente bei Unternehmenszusammenschlüssen«
Felix Wacker-Kijewski
- »Ausgewählte Fragestellungen zur Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern sowie neue Entwicklungen bei der Abzugsfähigkeit von SWAP-Aufwendungen«
Marion Lattmann

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Marion Lattmann und der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für Organisation und Ausrichtung dieser Veranstaltung.



30. Oktober 2015

5. Grünkohlessen Rhein-Ruhr

Zu Grünkohl und Pinkel lud der 13. Jahrgang des Kontaktstudiums Immobilienökonomie der IRE | BS Immobilienakademie Standort Essen ein.

Dies war bereits das fünfte Zusammentreffen aller Ehemaligen, das mit Unterstützung des AK Rhein-Ruhr durchgeführt werden konnte. Das Gut des Bauern Kammesheidt in Essen-Kettwig war bestens vorbereitet und empfing die Gäste mit Häppchen, Sekt, Bier und (fast) allem, was das Herz begehrt.

»Fast«? Aufgrund des vorgezogenen Termins fand das »Grünkohl-essen« in diesem Jahr leider ohne Grünkohl statt, da es zu dieser Zeit noch keinen Grünkohl gab. Aber dafür die legendären frischgemachten Kammesheidt'schen Reibekuchen, Kürbissuppe und das spezielle Chili con Carne von den hauseigenen Galloway-Rindern.

Ganz herzlich bedanken sich die Arbeitskreisleiter bei unserem Mitglied Johannes Nußbaum, der als Jahrgangssprecher die Gestaltung der Einladung sowie die Organisation des diesjährigen Grünkohlensens übernahm.



11. November 2015

Gewerberaummietrecht 2015 – aktuell und kompakt

Es gibt wohl kaum ein Fachgebiet in der Immobilienwirtschaft, in dem Lifelong Learning wirklich nicht endet ...

So waren wir wie schon im Oktober 2014 gerne wieder zu Gast im Hause Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte in Düsseldorf, um uns in kleiner Runde zu aktuellen Mietrechtsthemen auf den aktuellsten Stand bringen zu lassen.

Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt und Autor des im Frühjahr 2014 erschienenen Standardwerks »Aktuelles Gewerberaummietrecht«, behandelte in dieser Veranstaltung aktuelle Themen aus der Immobilienbranche:

- Neueste Rechtsprechung zur Schriftform
- Aktuelles zu Schriftformheilungsklauseln
- (Un-)Wirksamkeit von Betriebspflichtregelungen

- Neues zu Miethöhe, Vertragslaufzeit und Mängelrechten
- Neues zu Umsatzmieten und Onlinehandel
- Tipps zur Vertragsgestaltung
- »Prozessuale Kniffe«

Traditionell endete auch dieser Vortrag wieder etwas später als ursprünglich geplant, aber nichtsdestotrotz mit angeregten Diskussionen bei gemeinsamem Imbiss und kleiner Weinprobe.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Dr. Rainer Burbulla und Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

3. Dezember 2015

Erfolgreiche Unterbringung von Flüchtlingen

Kurz vor Weihnachten waren wir zu Gast bei GvW Wirtschaftskanzlei Graf von Westphalen im Düsseldorfer Köblick – einer Veranstaltung mit dem Titel »Erfolgreiche Unterbringung von Flüchtlingen – Tipps für den Umgang mit Behörden«.

Die Ausgangslage: Meldungen über immer größer werdende Flüchtlingsströme nach Deutschland reißen nicht ab und die Suche nach Unterkünften gestaltet sich zunehmend schwierig. Längst ist die Privatwirtschaft ein unverzichtbarer Kooperationspartner der Kommunen, um Flüchtlinge in den Erstaufnahmestellen winterfest aufzunehmen. Der Gesetzgeber hatte in jüngster Zeit verschiedene Erleichterungen geschaffen, um Flüchtlinge in Baugebietstypen unterzubringen, die eine solche Unterbringung eigentlich nicht zulassen. Aber auch die zwangsweise Einweisung von Flüchtlingen in leer stehende Gebäude rückt immer weiter in den rechtlichen Fokus.

Die Erfahrungen: Neben den bauplanungsrechtlichen Vorgaben und ordnungsrechtlichen Möglichkeiten der Kommunen gaben uns Wolfram Müller, Dr. Sigrid Wienhues und Dr. Andreas Wolowski auch Hinweise für die Gestaltung von Verträgen für die »freiwillige« Zurverfügungstellung von Räumlichkeiten und Flächen zur Flüchtlingsunterbringung, damit wir für die Verhandlungen und die Verträge mit den Kommunen gewappnet sind.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem IMMOEBS-Mitglied Martin Schachner-Blume FRICS – Regionalleitung RICS Rhein-Ruhr, der für uns noch einige adventliche Plätzchen (Sitzplätze!) in seiner Veranstaltung gefunden hatte, sowie der GvW Wirtschaftskanzlei Graf von Westphalen in Düsseldorf.

Gewerberaummietrecht auf den Punkt gebracht!



Aktuelles Gewerberaummietrecht Rechtsprechung und Vertragsgestaltung

Von **Dr. Rainer Burbulla**, Rechtsanwalt, Partner der Sozietät Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB, Düsseldorf
 2., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2014, XXIV, 281 Seiten, € (D) 34,80, ISBN 978-3-503-15663-4

Weitere Informationen:
www.ESV.info/978-3-503-15663-4



Das **Gewerberaummietrecht** ist stark von der **Rechtsprechung** geprägt. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat es sich in jüngerer Zeit zunehmend zu einer **Spezialmaterie** entwickelt. Für Sie als Praktiker ist es stets entscheidend, sich schnell und fundiert in diese komplexe Materie einzuarbeiten und sich zugleich auch auf den aktuellen (Rechtsprechungs-)Stand zu bringen.

Das in zweiter Auflage vorliegende Werk von Rechtsanwalt **Dr. Rainer Burbulla**, der auf dem Gebiet des Gewerberaummietrechts sowohl vertragsgestaltend als auch forensisch tätig ist, erleichtert den Einstieg in dieses Gebiet. Entsprechend ihrer praktischen Bedeutung werden die **aktuellen Rechtsprechungsentwicklungen** behandelt und anhand von Hinweisen zur Praxis, insbesondere der Vertragsgestaltung, erläutert.

Zu den Schwerpunkten der Darstellung zählen:

- ▶ Schriftform des Mietvertrages
- ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen
- ▶ Störung der Geschäftsgrundlage
- ▶ Miete und Miethöhe
- ▶ Neben- und Betriebskosten
- ▶ Gewährleistung
- ▶ Laufzeit des Mietvertrages
- ▶ Beendigung und Abwicklung des Mietverhältnisses
- ▶ Verfahrensfragen

»Das praxisorientierte Werk zeichnet sich aus durch eine klare Sprache und Verständlichkeit sowie einen guten Aufbau. Praxistipps und Formulierungshilfen sowie der am Schluss dargestellte Mustermietvertrag bieten für den Praktiker eine gute Orientierung für eigene, individuelle Vertragsgestaltungen.«

Dr. Olaf Riecke, Hamburg in: Zeitschrift für Miet- und Raumrecht (ZMR), 2/2015



Der Autor

Dr. Rainer Burbulla ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB in Düsseldorf. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind das Immobilienrecht, das Gewerberaummietrecht, das private Baurecht sowie das Vergaberecht. Er ist durch zahlreiche Veröffentlichungen und Seminare zum Thema hervorgetreten, insbesondere ist er Mitautor des Rechts-handbuchs Immobilien-Asset-Management und des Handbuchs des Immobilienrechts. Darüber hinaus ist er Referent bei der International Real Estate Business School an der Universität Regensburg (IREBS) und IIR Deutschland/EUROFORUM zum Gewerberaummietrecht. Weiteren Vortragstätigkeiten kommt der Autor bei der Düsseldorfer AnwaltsService GmbH (»Aktuelle Rechtsprechung im Gewerberaummietrecht«) und auf sonstigen Immobilienveranstaltungen nach.

Spezialmaterie – vom Spezialisten erläutert

Bestellschein

Aktuelles Gewerberaummietrecht Rechtsprechung und Vertragsgestaltung

Von **Dr. Rainer Burbulla**, RA, Partner der Sozietät Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB, Düsseldorf
 2., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2014, XXIV, 281 Seiten, € (D) 34,80, ISBN 978-3-503-15663-4

Firma / Institution

Name / Kd.-Nr.

Funktion

Straße / Postfach

PLZ / Ort

E-Mail

Der Erich Schmidt Verlag darf mich zu Werbezwecken per E-Mail über Angebote informieren: ja nein

Datum / Unterschrift

Fax (030) 25 00 85-275
Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G
10785 Berlin

Widerrufsrecht: Ihre Bestellung können Sie innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Ware bei Ihrer Buchhandlung oder beim Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Genthiner Str. 30 G, 10785 Berlin, Fax (030) 25 00 85-275, E-Mail: Vertrieb@ESVmedien.de schriftlich widerrufen (rechtzeitige Absendung genügt).

Wir erheben und verarbeiten Ihre Daten zur Durchführung des Vertrages, zur Pflege der laufenden Kundenbeziehung und um Sie über Fachinformationen aus dem Verlagsprogramm zu unterrichten. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Bitte senden Sie uns dazu Ihr schriftliches Widerspruchs per Post, Fax oder mit einer E-Mail an Service@ESVmedien.de.

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG - Rechtsform: Kommanditgesellschaft, Sitz Berlin - Amtsgericht Charlottenburg HR A 21375 - Persönlich haftende Gesellschafterin: ESV Verlagführung GmbH, Sitz Berlin - Amtsgericht Charlottenburg HR B 27197 - Geschäftsführer: Dr. Joachim Schmidt



Wir geben Ihrer Zukunft Raum.



Über 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter realisieren jährlich über 300 Bauprojekte mit insgesamt über 180.000 qm. Individuell geplante, anspruchsvolle Gebäude nach Kundenwunsch. Wetterunabhängig vorgefertigt in unseren 4 Werken in Deutschland. Schon nach kurzer Zeit bezugsfertig. Bewegen auch Sie zukünftig Großes mit uns an unserem Standort **81677München** als

Architekt / Projektentwickler (m/w) - Region Bayern
 für schlüsselfertigen Hochbau

Ihre Aufgaben:
 Kompetent stellen Sie unseren Kunden die beratungsintensiven Lösungen unseres Unternehmens vor. Sie ermitteln kundenspezifische Objektanforderungen, auf deren Grundlage ein Angebot für das schlüsselfertige Projekt erstellt wird. Sie präsentieren dies dann beim Kunden und führen die Angebots- und Auftragsverhandlungen. Auch die Teilnahme an Fachmessen und Veranstaltungen sowie die kontinuierliche Netzwerkarbeit mit Bauherren, Architekten und Planungsabteilungen gehören zu Ihrem interessanten Aufgabengebiet. Unterstützt werden Sie in Ihrer Tätigkeit durch ein motiviertes Team aus den Fachbereichen Kalkulation, Technisches Büro und Projektmanagement. Nach einer umfassenden Einarbeitung agieren Sie von unserer Niederlassung München aus.

Ihr Profil:
 Neben einem abgeschlossenen Architekturstudium oder einer vergleichbaren Ausbildung verfügen Sie über Erfahrungen in der Planung und Realisierung von Bauprojekten im Bereich Industrie-, Gewerbe- und Kommunalbau. Sie verfügen über ein sicheres Auftreten und Präsentationsfähigkeiten.

Sie haben Interesse?
 Dann zögern Sie nicht uns Ihre Bewerbungsunterlagen zu senden. Telefonische Vorabinformationen gibt Ihnen gerne unser Niederlassungsleiter Thomas Taenzer am Standort Remseck unter Telefon 07146 2873-10.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung - gerne auch per E-Mail an folgende Adresse:
 KLEUSBERG GmbH & Co. KG · Peter Hähner - Personalleitung · Wisserhof 5 · 57537 Wissen
 Telefon: + 49 (0) 2742 955-186 · E-Mail: karriere@kleusberg.de · www.kleusberg.de





21. Januar 2016

Neujahrsempfang

Durch die großzügige Unterstützung der Berlin Hyp AG konnte auch dieses Jahr wieder, und damit nun schon der 10. Neujahrsempfang des Arbeitskreises Rhein-Ruhr stattfinden.

Für die rund 280 Gäste war das sogenannte Kesselhaus im Areal Böhler an der Grenze Düsseldorf/ Meerbusch reserviert. Ab 18 Uhr trafen Mitglieder, Förderer und Freunde von IMMOEBS ein und viele erlebten die fantastische Industriekultur der Location zum ersten Mal.

In ihrer schon traditionell der 5. Jahreszeit entsprechenden Begrüßung beleuchteten die Arbeitskreisleiter **Bodo Dicke** und **Raoul P. Schmid** kurz die Veranstaltungen des vergangenen Jahres und dankten den jeweiligen Veranstaltungspartnern für Ihre tatkräftige Unterstützung und den Referenten für ihre engagierten Vorträge.

Einen besonders herzlichen und blumigen Dank widmete die

Arbeitskreisleitung dem Referenten des Abends, unserem Ehrenmitglied **Jan Bettink**! Denn seit der Übernahme des Arbeitskreis-Staffelstabs 2007 auf dem 1. Neujahrsempfang Rhein-Ruhr im Meilenwerk Düsseldorf hatte Jan Bettink, Vorsitzender des Vorstands Berlin Hyp AG, in jedem der zurückliegenden Jahre erneut die Gäste mit seinem Vortrag gefesselt, das jeweils abgelaufene Jahr analysiert bzw. resümiert und mit kritischen wie optimistischen Thesen Denkanstöße für das junge Jahr gegeben.

Über den weiteren recht ausgelassenen Verlauf des Abends und das erwartungsgemäß späte Ende der Veranstaltung wollen wir hier nicht berichten – wir verweisen an dieser Stelle auf die Impressionen der nebenstehenden Fotogalerie ...

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem Ehrenmitglied Jan Bettink und für die Unterstützung durch unser Premium-Partner und Fördermitglied der Berlin Hyp AG.

Save the date

**Donnerstag, 23. Juni 2016:
»IMMOEBS onBoard 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 oder raoul-p.schmid@hochtief.de

TAUCHEN SIE DOCH MAL HIER AUF:

**IMMOEBS onBoard 2016
23. Juni 2016 | Köln**

Informationen zur Veranstaltung und Anmeldung:



AK ÖSTERREICH

A: Alexandra Ehrenberger, Rainer Altmann
F: AK Österreich



30. November 2015

Advent-Umtrunk

Auch heuer hat der Arbeitskreis wieder seinen traditionellen Advent-Umtrunk veranstaltet. Leider wurde die geplante Location, der Punschstand am Dach des Ritz Carlton, aufgrund sehr starker Sturmböen an dem Tag geschlossen. Wir mussten daher kurzfristig umdisponieren und haben uns um 17 Uhr am Altwiener Christkindmarkt auf der Freyung getroffen. Trotz widrigster Wetterbedingungen (Sturm und Regen) sind alle angemeldeten Gäste gekommen und es war eine sehr nette und illustre Runde. Wetterbedingt sind wir nach einer guten Stunde in die Bar des kürzlich eröffneten Park Hyatt übersiedelt und von Punsch und Glühwein auf Cocktails und Wein umgestiegen. An der Veranstaltung haben ca. 15 Mitglieder teilgenommen.

12. Jänner 2016

Neujahrsempfang 2016

Am 12. Jänner 2016 startete die Wiener Immobilienbranche mit dem traditionellen Neujahrsempfang der freiwilligen Immobilienverbände ins neue Jahr. Bereits zum fünften Mal trafen sich die Mitglieder und Vertreter der zwölf etablierten Verbände, um aktuelle Themen und Zielvorstellungen zu diskutieren. Dieses Mal fand die Veranstaltung im ehemaligen Gerstenboden einer namhaften Wiener Brauerei statt. Es wurden alle Mitglieder der Verbände RICS, REN, FIABCI, ÖVI, Salon Real, immQu, CARI, ImmoABS, ÖGNI, IMMOEBS, IMMOZERT und der Vereinigung der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen für das Immobilienwesen eingeladen.

Ca. 380 Personen nahmen an der Veranstaltung teil (zum Vergleich: 2015 ca. 326 Pers. und 2014 ca. 314 Pers.). Es war ein gemütliches Branchen-Get-together mit anregenden Diskussionen und regem Austausch!

AK MÜNCHEN

A: Carl O. Stinglwagner
F: AK München, Luitpoldblock



26. Oktober 2015

Expo Real 2015 Nachlese

Schon fast traditionell haben sich ca. 20 Mitglieder des AK München im Café Luitpold zur Nachlese getroffen. Es ist nicht einfach, in einem saturierten und erfolgreichen Markt über »dunkle Wolken am Himmel« zu sprechen. Der Grundtenor war positiv, wobei natürlich Überzeichnungen am Markt diskutiert wurden. Auch die sich anbahnende Flüchtlingsthematik, ich will nicht von Krise sprechen, wurde diskutiert.

Grundsätzlich waren die internationalen und nationalen Märkte zu unterscheiden. Die Hotspots der Welt sind weiterhin begehrt und zeigen nur in den sogenannten BRICS-Ländern Einbrüche oder zurückhaltende Investoren. In Deutschland besteht ein ungebremstes Investoreninteresse von Equity-, Opportunity- oder Staatsfonds in allen Produktkategorien, vom Wohnen über Büro und Hotel bis hin zu Retail und Logistik. Hier zeigen sich unser stabiles Wirtschaftswachstum, unser starker Export und unser

Status als eine Art der Insel der Seligen. Die Niedrigzinsphase und das Quantitative Easing führen zu einer ungeahnten Vorliebe für Immobilieninvestments bei fallenden Renditen. Die Angebotsseite verschlechtert sich sowohl in Qualität und Standort als auch im steigenden Preis. Die Nachfrage ist ungebremst, insbesondere auch Kapitalsammelstellen wie Versicherungen und Pensionsfonds suchen höherverzinsliche Anlagen, zumal sie für geparktes Geld Negativzins zahlen müssen. Am Markt waren große Zusammenschlüsse, sprich M&A-Transaktionen, festzustellen, deren Aktienkurse sich gut bis sehr gut entwickelt haben. Das Mietpreiswachstum hält mit dem Kaufpreiswachstum nicht stand, es fehlen weiterhin Baugenehmigungen für eine Vielzahl von Wohnungen, die dringend gebraucht werden, es zeigen sich Bubbles, wie auch die Deutsche Bundesbank immer wieder aufzeigt. Auf der Finanzierungsseite herrscht ein harter Wettbewerb um Margen und Vo-

luma, es finden Umfinanzierungen statt, wobei die Fristentransformation immer schwieriger wird. Die Vertreter der Finanzbranche sehen die Risiken, müssen diese aber teilweise eingehen, um Abschlüsse nachweisen zu können.

Produktknappheit und Preisausschläge unter sich verändernden Rahmenbedingungen, insbesondere durch das disruptive Umfeld in der Welt, führen zu mehr Wachstums- und Risikoawareness. Im Vergleich zu 2007/8 sind die meisten Investitionen mit mehr Eigenkapital unterlegt, was die Gefahr einer Immobilienblase mit Risiken für das Bankensystem eingrenzt.

Nach zweistündiger lebhafter Diskussion haben sich die Teilnehmer wieder ihrem Jahresendgeschäft gewidmet, das sich ja bekanntermaßen im Nachgang sehr gut entwickelt hat.

16. Dezember 2015

Weihnachtsfeier

Traditionell fand unser diesjähriger Weihnachtsempfang wieder im Münchner Herrenclub auf Einladung des Clubmitglieds Carl O. Stinglwagner statt. Der Club ist in zeitgemäße und größere Räumlichkeiten im Luitpoldblock in der Briennerstraße umgezogen. Über 60 Gäste konnten nun problemlos mit einem 4-Gänge-Menü bewirtet werden. Vorab haben sich die Mitglieder und Freunde im Kaminzimmer und an der Bar auf den gemütlichen Abend eingestimmt. Bis weit nach Mitternacht wurde gefeiert, diskutiert und gelacht. Es war wie jedes Jahr ein würdiger Abschluss eines turbulenten und erfolgreichen Immobilienjahrs.



13. Januar 2016

Neujahrsempfang

Bereits zum 4. Mal hat der Neujahrsempfang in der nun schon traditionellen Form stattgefunden. DG Hyp als einer unserer großen Unterstützer der IMMOEBS und GSK als ebenfalls aktives Firmenmitglied haben den Neujahrsempfang in München ermöglicht. Die ursprünglich geplante Referentin, Frau Prof. Ilse Helbrecht, musste krankheitsbedingt leider absagen, so dass ein Ersatzredner gefunden werden musste. Hier war GSK als alt eingesessene und renommierte Kanzlei sehr hilfreich und konnte ihren Partner, Dr. Theo Waigel, als Redner akquirieren, nicht als Ersatz, sondern als richtiges Highlight, sowohl persönlich als auch inhaltlich.

derzeit nicht wenige gibt. Über die Euro- und Griechenlandkrise zur Flüchtlingskrise, Ukraine und vieles mehr wurden alle weltpolitischen und auch nationalen Themen gestreift. Charmant, mit Witz und auch mit Routine unterhielt Dr. Waigel das zahlreiche Publikum. Über 400 Teilnehmer und Gäste der Münchner Immobilienbranche kamen gespannt zu unserem Empfang, der im wunderschönen Rahmen des Bayerischen Hofes stattfand. Bekanntermaßen fand in diesem Hotel auch die Sicherheitskonferenz vier Wochen später statt.

Insgesamt war die Stimmung ausgelassen, fröhlich und zuversichtlich, trotz der Ereignisse in Paris und anderen Ländern. Einhellig war die Meinung, dass 2016 nochmals ein gutes Immobilienjahr werden wird.

Wir bedanken uns bei den großzügigen Sponsoren DG Hyp und GSK.

Dr. Waigel referierte nach einem Eröffnungsstatement von Hermann Maier, stell. Vorsitzender der IMMOEBS, Dr. Georg Reutter, Vorstandsvorsitzender der DGHP, und Dr. Dirk Brückner, Sprecher der Partner GSK, sowohl über sein reiches politisches Leben als auch über aktuelle Themen, derer es



AK STUTTGART

A: Michael Einsele, Michael Settele
F: AK Stuttgart



21. Januar 2016

5. Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft

Bereits zum fünften Mal hatte die DG HYP ins GENO-Haus nach Stuttgart eingeladen. Wieder folgten mehr als 350 Gäste dieser Einladung, um zu Beginn des neuen Jahres 2016 den Gedankenaustausch zu pflegen und das persönliche Gespräch zu suchen. Im Namen aller Immobilienverbände begrüßten Monika Seckler und Michaela Irlbacher vom Frauen in der Immobilienwirtschaft e. V. die anwesenden Gäste und bedankten sich beim Vorstandsvorsitzenden der DG HYP, Herrn Dr. Georg Reutter, für die Einladung zum Empfang. Der diesjährige Gastvortrag wurde von Professor Dr. Harald Simons gehalten. Sein Thema lautete: »Schwarmstadt Stuttgart? Wie sich die Bevölkerung in Deutschland neu sortiert«.

Für das sehr großzügige Sponsoring des Neujahrsempfangs bedanken wir uns noch einmal ganz besonders bei der DG HYP.

AK NÜRNBERG

A: Eduard Paul MRICS
F: NCGroup



19. November 2015

Imagebildung von Standorten

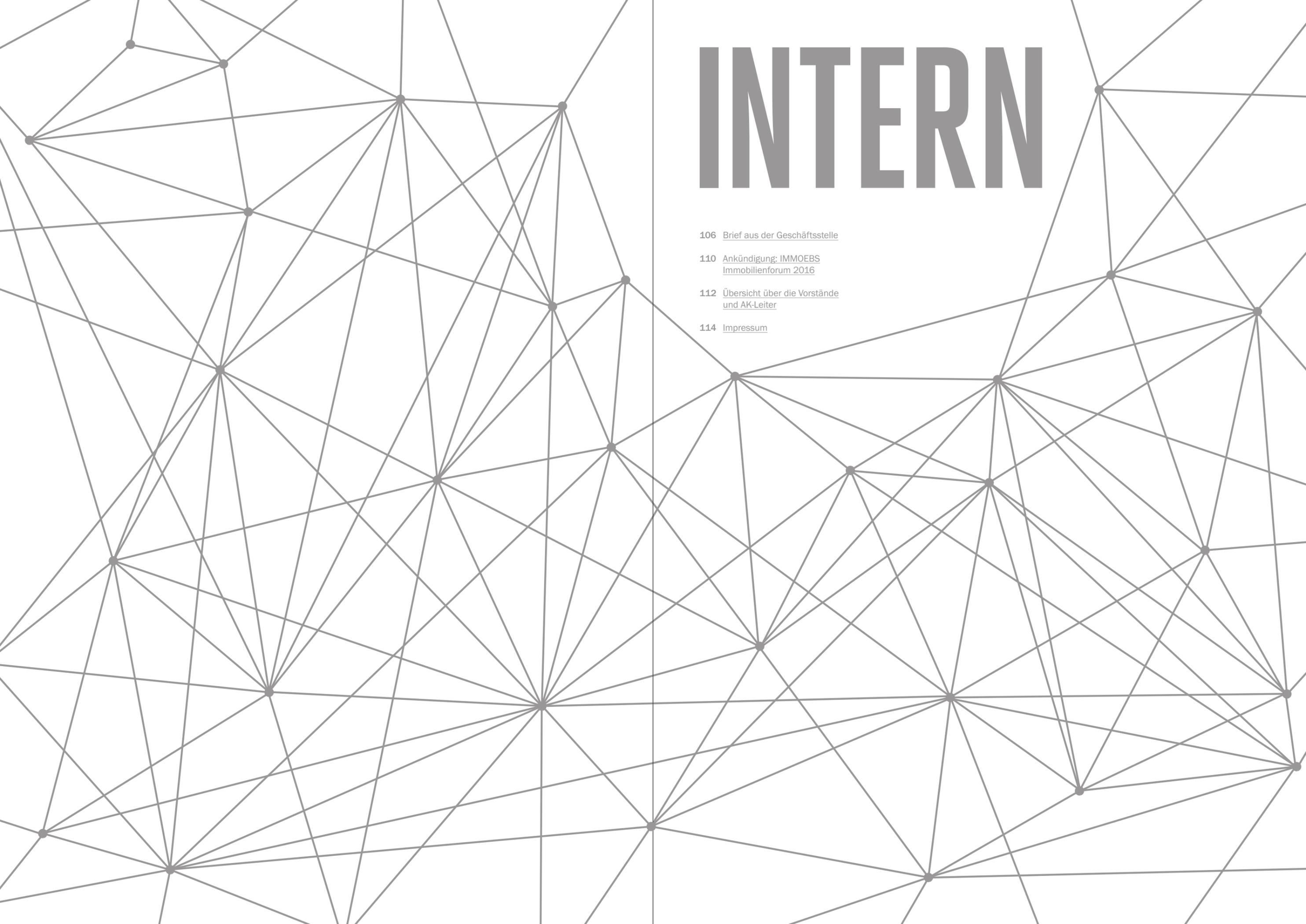
Zu einem interessanten Fachvortrag mit anschließendem Martinsgans-Essen hatte der AK Nürnberg am 19. November 2015 eingeladen. Arbeitskreisleiter Eduard Paul konnte hierzu zahlreiche IMMOEBS-Mitglieder in der Nürnberger Traditionswirtschaft Steichele willkommen heißen. In seiner Begrüßungsrede erinnerte Herr Paul in einem launigen Rückblick u. a. daran, dass der AK Nürnberg seit nunmehr 25 Jahren besteht. Der bisher verfolgten Zielsetzung, aktuelle Immobilienthemen aufzugreifen, folgte auch die diesjährige vorweihnachtliche Zusammenkunft: Im zunehmenden europäischen Wettbewerb von (Groß-) Städten und Gemeinden um die Ansiedlung attraktiver Unternehmen wird die Konkurrenz immer stärker. Über die früher ausschlaggebenden »harten« Standortfaktoren kann eine Differenzierung immer seltener erfolgen, da diese Faktoren mittlerweile fast überall gleichermaßen vorhanden sind. »Weiche« Faktoren wie das Stand-

ortimage werden daher immer wichtiger. Doch wie erfolgt die Imagebildung von Standorten und welche Faktoren spielen hier eine entscheidende Rolle? Wilfried Weisenberger, Experte zum Thema und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens »SK Standort & Kommune«, referierte zu dem von ihm verfolgten Ansatz einer suchmaschinenbezogenen Trefferauswertung imagebildender Begriffe und stellte aktuelle Erkenntnisse für die Metropolregion vor.

Im Anschluss an den kurzweiligen Vortrag war für das leibliche Wohl der Teilnehmer bestens gesorgt: Passend zur Jahreszeit – und anders als der Vortragstitel vielleicht hatte vermuten lassen – gab es weihnachtliche Martinsgänse und würzige fränkische Schmankerl.

Damit war der Rahmen für vielerlei fruchtbare Gespräche und neue Kontakte unter den Teilnehmern gesteckt. Zum Veranstaltungs-

abend gab es viel positives Feedback, was schon mit Vorfreude auf die anstehende Veranstaltung im Frühjahr warten lässt. Der AK Nürnberg stellt dann seinen Mitgliedern das neue Betriebsgebäude der DATEV eG Nürnberg vor, den »DATEV IT-Campus 1.11«. Die Veranstaltungsteilnehmer können das im April 2015 eröffnete Gebäude und sein innovatives Konzept live erleben und haben jede Menge Gelegenheit, Fragen an den Referenten der DATEV Herrn Helmut Hamer zu stellen. Die Veranstaltung wird am 9. Mai 2016 stattfinden.



INTERN

106 [Brief aus der Geschäftsstelle](#)

110 [Ankündigung: IMMOEBS
Immobilienforum 2016](#)

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

114 [Impressum](#)



Angelika Schipper,
Elisa Lecointe,
Catharina Meyer,
Svetlana V. Gippert,
Natascha Wedekind,
Dr. Caroline Wagner,
(von Links nach rechts)



BRIEF AUS DER GESCHÄFTSSTELLE

Liebes IMMOEBS-Mitglied,

wir kennen uns schon länger, na mindestens seit dem Zeitpunkt, als Du dich entschieden hast, Deinen Mitgliedsantrag bei mir einzureichen. Ich habe mich sehr gefreut, Dich in unser Netzwerk aufzunehmen! Vielleicht begegneten wir uns noch nicht persönlich und Du weißt nicht, was ich so mache und wer ich genau bin. Daher möchte ich diese Gelegenheit nutzen, mich kurz vorzustellen.

Ich bin Deine Geschäftsstelle, voller Geschichte(n), Wissen und Erfahrung, und fühle mich so vielseitig wie noch nie, was ohne Zweifel an meinen Mitarbeiterinnen liegt. Sie sind echt gut in dem, was sie tun, und wenn sie gemeinsam eine Sache anpacken, werden sie noch besser. Zum Beispiel, wenn sie die Veranstaltungen der Arbeitskreise supporten. Genau mein Anspruch. Was der Verein an den einzelnen Arbeitskreisveranstaltungen erlebt, ist aufregend, spannend und bringt einfach alle Mitglieder voran. Das macht mich richtig stolz!

Ich habe viele Funktionen, eigentlich wie ein Wirtschaftsunternehmen, aber ohne Extra-Abteilungen: Ich kaufe ein, bezahle die Rechnungen, verschicke Mahnungen, wenn die Zahlungsmoral nachlässt, plane und überwache die Budgets, schließe Verträge, betreue unsere 2700 Mitglieder, unterstütze die Arbeitskreise bei der Organisation von Veranstaltungen, stelle Personal ein, führe Gespräche mit Mitarbeiterinnen und kümmere mich um alle Personalangelegenheiten. Ich erstelle Marketingkonzepte, führe Mitgliederbefragungen durch, verkaufe Anzeigen für die IMMOZEIT, arbeite mit Hochschulen zusammen und wickle alle Mailings ab. Gerade organisiere ich zum Beispiel alle Jubiläumsveranstaltungen – von der Mitgliederversammlung über das ImmobilienForum und die Jubiläumsgala bis zur Golftrophy und dem begleitenden Kulturprogramm. Ach ja, so etwas wie Versicherungen, EDV-Fragen, Kommunikation mit Dienstleistern, das läuft so mit.

Vielleicht fragst Du dich, was ich besonders gut kann?
Genau das, worin meine Mitarbeiterinnen Profis sind:

Natascha Wedekind
(Finanzen, Regionale Arbeitskreise)

Natascha ist schon seit zehn Jahren Mitarbeiterin. Angefangen hat sie als Aushilfe in meinem »Büro« in Wiesbaden-Bierstadt, im extra für mich eingerichteten Kellerraum im Haus der damaligen Geschäftsführerin, wo ich zuerst untergekommen bin. Natascha organisierte später auch die nächsten Umzüge für mich. Seit drei Jahren wohne ich übrigens in der Adolfsallee, mitten in Wiesbaden – sehr schön. Was Natascha an mir gefällt, sind die abwechslungsreichen Aufgaben im Zahlungsverkehr, in der Organisation von Veranstaltungen sowie die Unterstützung der Arbeitskreise. Die Vielseitigkeit ist wirklich mein Ass im Ärmel.

Angelika Schipper
(Mitgliederverwaltung, Seminare, Veranstaltungen)

Mit knapp zwölf Jahren Erfahrungsschatz ist Angelika mein Urgestein. Nach einem Jahr konnte ich sie schon überreden, ihre Arbeitszeit aufzustocken. Und heute, da habe ich sie ganz und gar Vollzeit für mich, damit sie sich um mein Herz kümmern kann – meine Mitglieder. Außerdem betreut sie alle Seminare und zentralen Veranstaltungen wie das Immobilienforum, die Mitgliederversammlung etc. Sie kennt fast alle Mitglieder, kann Namen und Vornamen zuordnen und weiß einfach alles. Dass ich dich zu meinem 25. Geburtstag nach Berlin einladen kann, ja das geht nur, weil ich Angelika habe. Denn sie ist diejenige, die für die Jubiläumsveranstaltungen zuständig ist. Ansonsten ist Angelika immer am Telefonieren und am Verhandeln – sie versucht stets, die besten Preise und Konditionen für die Mitglieder rauszuschlagen.

Elisa Lecointe(my immoebis, Studentische Mitglieder, Anzeigen IMMOZEIT, Social Media)

Elisa konnte ich zum Jahresbeginn gewinnen. Puuuuh, da hab ich wirklich Glück gehabt, so wird my immoebis zukünftig weiterentwickelt, und ich bleibe in der digitalen Welt präsent. Elisa kennt sich bestens mit Social Media aus und hat schon tolle Ideen, wie sie IMMOEBS bei XING und Co. am besten positionieren kann. Was wäre meine Welt ohne Nachwuchs? Die studentischen Mitglieder sind bei Elisa ebenfalls in sehr guten Händen. Und wer sich mit einer Anzeige in der IMMOZEIT präsentieren möchte, da ist Elisa definitiv die richtige Ansprechpartnerin. Ach so, Kunstgeschichte hat sie studiert und kennt sich bestens mit diesem Thema aus. Übrigens, wenn du mich anrufen solltest, so wirst du möglicherweise zuerst bei Elisa landen – denn sie betreut die Telefonzentrale.

Catharina Meyer(Öffentlichkeitsarbeit, Marketing, Hochschulen, Mentoring)

Ohne die Hochschulen und ihre Absolventen und Absolventinnen würde ich gar nicht existieren, daher finde ich es großartig, dass Catharina das übernimmt. Sie ist im Januar zu mir gekommen, um die Hochschulen zu betreuen und sich um die Nachwuchs- und Karriereförderung kompetent zu kümmern. Wegen ihrer Fachkompetenz im Mentoring mache ich Luftsprünge. Und dass sie mich in der Öffentlichkeitsarbeit unterstützt und Aufgaben im Marketing übernimmt, das tut mir richtig gut. Denn immer noch werde ich von einigen Personen gefragt: »Was macht denn eigentlich die Geschäftsstelle?«. Da muss ich einfach schmunzeln ...

Svetlana V. Gippert(Geschäftsführerin)

Dass ich das größte und wichtigste Alumni-Netzwerk der Immobilienbranche in Deutschland bin, mit so vielen ehrenamtlichen Akteuren, funktioniert nur, weil jemand den Gesamtüberblick hat und alle Fäden zusammenhält. Das macht Svetlana schon seit Jahren bravourös. Ohne sie würde wahrscheinlich gar nichts laufen, es sind sehr viele Aufgaben, die sie zu bewältigen hat, aber das scheint ihr nichts auszumachen. Meine Professionalität ist ihr sehr wichtig, auch effiziente Arbeitsabläufe und ein wertschätzender Umgang miteinander. Das finde ich gut. Hättest Du gewusst, dass ich mittlerweile 59 Förderunternehmen habe? Darauf bin ich richtig stolz. Gut, dass Svetlana für mich die Kommunikation und Repräsentation übernimmt. Und viele Ideen hat, um das Netzwerk noch stärker und innovativer zu machen. Da habe ich einfach Glück gehabt, dass sie sich vor fünf Jahren für mich entschieden hat!

Dr. Caroline Wagner (Assistenz der Geschäftsführung, derzeit in Elternzeit)

Ich habe mich soooo gefreut, als ich erfahren habe, dass ich selbst auch für den Nachwuchs Sorge. Caroline vermisse ich zwar schon, während ihrer Elternzeit, aber da ich weiß, dass sie 2017 zurückkommt, ist die Vorfreude noch viel größer.

Was musst Du sonst noch wissen? Ich bin meistens gut gelaunt und dabei im hohen Maße anspruchsvoll und engagiert. Darum arbeite ich am liebsten mit Menschen zusammen, die genauso sind. Und das sind sie wirklich, die IMMOEBSler: die Vorstände, die Arbeitskreisleiter, die Mitglieder. Was will ich mehr ...

Liebes Mitglied, wir sehen uns bestimmt bei einer der Veranstaltungen! Ich freue mich jetzt schon darauf. Und wenn es doch nicht klappt, melde dich einfach bei mir.

Herzliche Grüße aus Wiesbaden
Deine Geschäftsstelle

DANK AN UNSERE FÖRDERMITGLIEDER

PREMIUMPARTNER:

Berlin Hyp

DG
HYP
Entscheidende
Erster Anwalt.GSK
STOCKMANN
KOLLEGEN

PARTNER:

AENGEVELT

Allianz

alstria
Für Common 2011ARCADIS
Real Estate
Development and
Constructionaurelis
Real Estate
Management

BEOS

Berliner
VolksbankBERND
NEUER
KARRIEREBNP PARIBAS
REAL ESTATE

bpd

bulwiengesa

CLIFFORD
CHANCE

C'M'S' Hasche Sigle

CREDIT SUISSE

designfunktion

DEUTSCHE/HYPO
Die Unternehmen der NORDLBDREES &
SOMMER

Drooms

DTZ

ECE

FAY

formart
HIER WERTE. IHRE WELT.FPS
The Circle In PartnerGAGFAH
GROUPGAGFAH
GROUPGENERALI
Real Estate

Goodman

GW
Grüß von Westfalen

GT GreenbergTraurig

Grossmann & Berger

HIH
REAL ESTATEHOCHTIEF
HTP PROJEKT
ENTWICKLUNG

investa

IVG
Partner for Real EstateKienbaum
Excellence in People & Organization

Knauthe

KONDOR
WESSELSKONE
Aufzüge
Rolltreppen
Automatiktüren

Krossa & Co.

MENZEL & PAUL, GMBH
Investment Consultants

MICHEL LLP

OVG
real estate

DORA

pwc

RREEF

savills

Schindler

STRABAG
PROPERTY AND
FACILITY SERVICESUNDKRAUSS
Department of real estateUnion
Investment



IMMOEBS IMMOBILIENFORUM 2016

FREITAG, 17. JUNI 2016
9.00–16.00 UHR
HUMBOLDT-CARRÉ, BERLIN

Die Welt ordnet sich neu – in Netzwerken. Jeder, der nicht isoliert bleiben will, muss sich heute an der Konnektivität beteiligen. Dieser Megatrend durchdringt alle Lebensbereiche, er prägt unseren Alltag bereits jetzt und wird Gesellschaft, Ökonomie und Kultur nachhaltig verändern.

Denn digitale und physische Welten verschmelzen immer mehr, über das »Internet der Dinge« kommunizieren nicht mehr nur Menschen, sondern auch Maschinen miteinander. Mobilitätskonzepte werden aufgrund der Digitalisierung ebenso grundlegend überdacht wie Arbeits- bzw. Bürokonzepte – mit entsprechenden Implikationen auf die Stadt- und Immobilienplanung.

Im Rahmen des ImmobilienForums 2016 beleuchten hochkarätige Experten aus Wissenschaft und Praxis das neue Organisationsparadigma des Netzwerks und diskutieren mit Ihnen die Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft. Sie sind herzlich eingeladen, mitzudiskutieren und bei der anschließenden Gala und Jubiläumsparty unser Netzwerk zu leben.

Mit freundlicher Unterstützung von:

Premiumsponsor:



Hauptsponsoren:



Co-Sponsoren:



DIE REFERENTEN



Prof. Dr. Harald Simons
Vorstand empirica AG
Professor für Volkswirtschaftslehre insb. Mikroökonomie an der HTWK, Leipzig

Schwarmstädte – Umfang, Ursache, Nachhaltigkeit und Folgen der neuen Wanderungsmuster in Deutschland

Wie schafft es eigentlich eine letztlich stagnierende Bevölkerung, Wohnungsknappheiten zu produzieren? Dieser einfachen Frage ist empirica in einer Studie im Auftrag des GdW nachgegangen. Die Antwort lautet, dass innerdeutsche Wanderungen hierfür verantwortlich sind. Warum aber zieht es insbesondere junge Menschen in eine der letztlich wenigen Schwarmstädte und warum gelingt es weiten Teilen des Landes nicht, junge Menschen zu halten? Und was ist daran eigentlich neu? Hinzu kommt die starke Auslandszuwanderung auch durch Flüchtlinge, die die Folgen des Schwarmverhaltens zusätzlich verschärft.



Tim Mikša
CEO und Gründer der Social Workplace Beratung netmedianer GmbH

Digitale Transformation – Leben und Arbeiten in einer vernetzten Welt

Unser vernetztes Leben prallt mit ungebremster Wucht auf die Arbeitswelt. Kunden erwarten digitale Leistungen und Produkte, Mitarbeiter erwarten einen Wandel in der Arbeitswelt, Unternehmen müssen ihre Geschäftsmodelle und Workplaces transformieren, wenn sie in Zukunft erfolgreich sein wollen. Wie müssen sie sich verändern, um diesem Anspruch gerecht zu werden und in Zukunft erfolgreich zu sein? Wie sieht die digital vernetzte Arbeitsumgebung der Zukunft aus? Welche Chancen und Herausforderungen bringt dieser Wandel für die Immobilienwirtschaft?

MODERATION

Steffen Uttich
Leiter Fondsmanagement BEOS AG
Ehemaliger Immobilienredakteur der Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)



Prof. Dr. Stephan Rammler
Gründungsdirektor des Instituts für Transportation Design
Professor für Transportationdesign & Social Sciences an der Hochschule für Bildende Künste, Braunschweig

Mobilität der Zukunft – Die Smart City als menschengerechte Stadt!?

Die Mobilität der Zukunft ist entscheidend für die Zukunft der Stadt, denn künftig wird ein Großteil des stark ansteigenden internationalen Verkehrsaufkommens in urbanen Kontexten stattfinden. Smarte, digitalisierte Mobilitätskonzepte können einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen und menschengerechten Gestaltung urbaner Mobilität leisten, allerdings nur, wenn sie »richtig« eingesetzt werden, das heißt wenn sie nicht allein der weiteren Optimierung und Automatisierung der Automobilität dienen, sondern vor allem der intermodalen Vernetzung der Verkehrsträger und der »Shared Economy in der Mobilität« dienen. Diskutiert werden Potentiale und Schattenseiten digitaler Techniken und Medien im Verkehrsbereich und die notwendigen politischen Gestaltungskonzepte.



Sven Wingerter
Managing Director und Partner Eurocres Consulting GmbH

Das Wissen um Kommunikationsnetzwerke generiert Planungsparameter für Immobilien und Raumkonzepte

Wer viel beruflich unterwegs ist und »Arbeiten« in allen seinen Formen stets im Hinterkopf hat, dem fällt auf, dass es immer mehr zum Alltag wird, überall und immer zu arbeiten. Brauchen wir noch Büros oder sind die »Orte des Arbeitens« neu zu definieren? Reicht die neue Technik losgekoppelt vom Raum? Wie ist vernetztes Arbeiten adäquat in Raumstrukturen und -gestaltungen zu denken? Das bewegt Sven Wingerter und seine Mitarbeiter schon seit mehreren Jahren und hat sie veranlasst, das NetScan® Tool zu entwickeln. Aus der Ermittlung von Kommunikationsbeziehungen und deren Abbildung in Raumstrukturen werden optimierte Officekonzepte erstellt. Unter Zugrundelegung von Activity Based Working werden Raumbedarf und -belegung ökonomisch gestaltet.



Medienpartner:



DER VORSTAND



1. Vorsitzender

Jörg Lammersen

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



2. Vorsitzender

Hermann Maier MRICS

c/o LHI 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

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
Chausseestraße 11
10115 Berlin
T +49 (0)30 61 09 10 221
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
Zoofenster, 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)30 27 90 79 10
tvs@deutscheassetone.com



Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich
michaela-eisenreich@t-online.de



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 am Main
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 am Main
T +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
Drehbahn 7
20354 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
Chartered Surveyors
Theresienstraße 66
80333 München
T +49 (0)89 66 66 81
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

Raoul P. Schmid
c/o HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH
Alfredstraße 220 EG
45131 Essen
T +49 (0)201 82 41 986
raoul-p.schmid@hochtief.de



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Bodo Dicke
c/o Avison Young – Germany GmbH
Bleichstraße 14
40211 Düsseldorf
T +49 (0)211 22 07 03 00
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
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

Anzeigenverkauf

Elisa Lecointe
0611 580 867 12
lecointe@immoebs.de

Vertrieb

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

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. 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.

Konzeption, Gestaltung und Produktionsabwicklung

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

Lektorat

Euro-Sprachendienst Jellen
Markt 71, 53757 St. Augustin

Druck

Media Cologne
Kommunikationsmedien GmbH, Hürth

Papier

Circleoffset Premium white,
100% recycled

