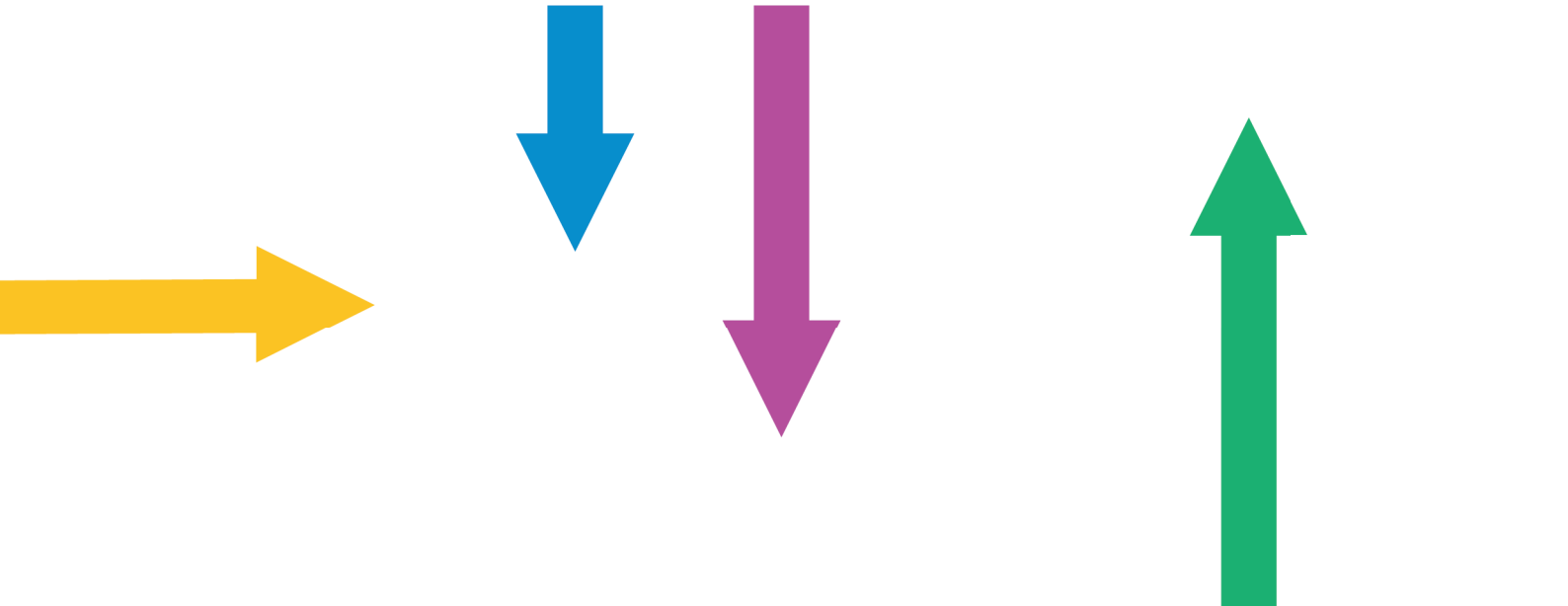
IMMO ZEIT

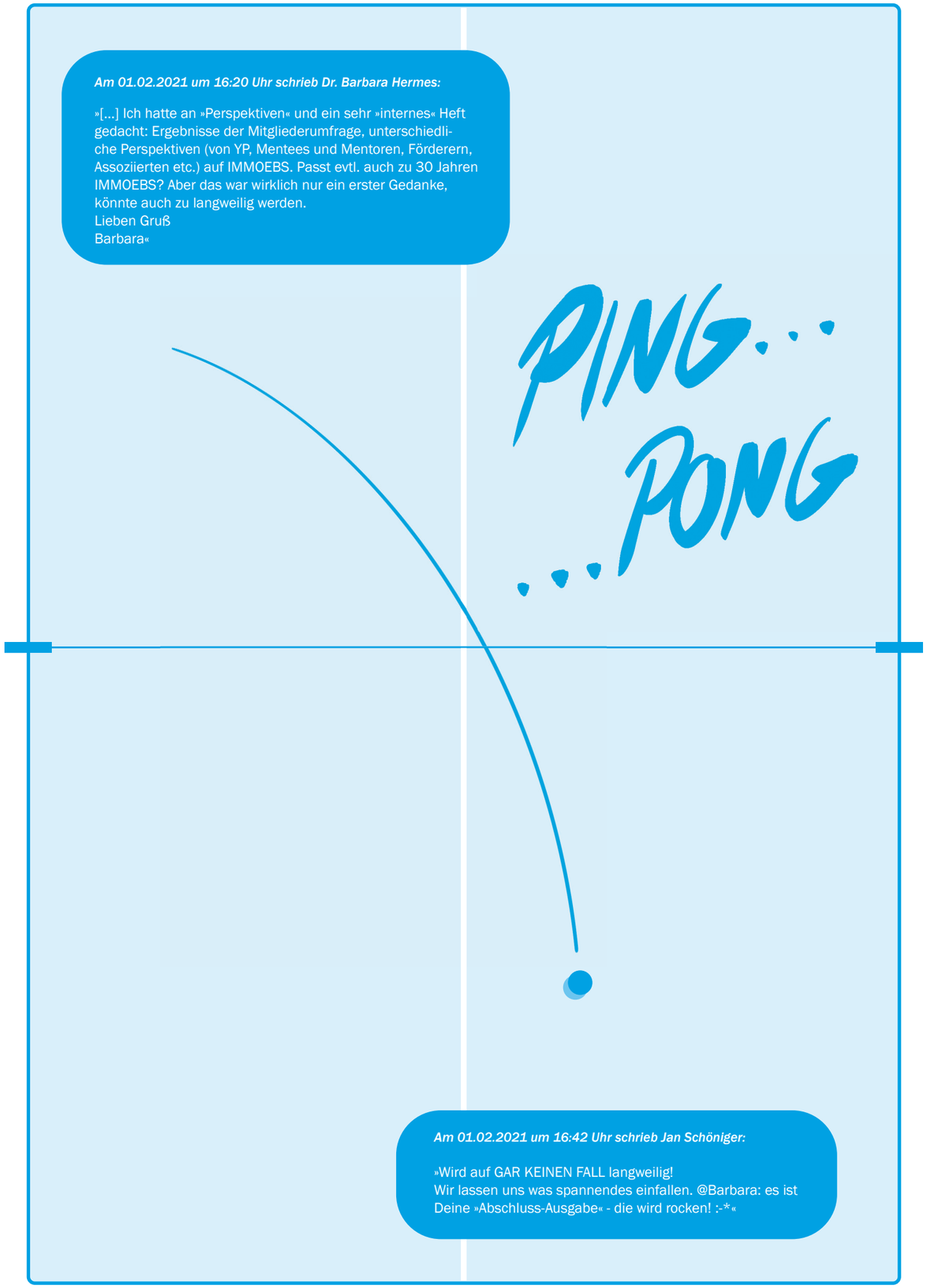
IMMOEBS
Oktober 2021
31. Jahrgang

PERSPEKTIVEN



Am 01.02.2021 um 16:20 Uhr schrieb Dr. Barbara Hermes:

»[...] Ich hatte an »Perspektiven« und ein sehr »internes« Heft gedacht: Ergebnisse der Mitgliederumfrage, unterschiedliche Perspektiven (von YP, Mentees und Mentoren, Förderern, Assoziierten etc.) auf IMMOEBS. Passt evtl. auch zu 30 Jahren IMMOEBS? Aber das war wirklich nur ein erster Gedanke, könnte auch zu langweilig werden.
Lieben Gruß
Barbara«



Am 01.02.2021 um 16:42 Uhr schrieb Jan Schöniger:

»Wird auf GAR KEINEN FALL langweilig!
Wir lassen uns was spannendes einfallen. @Barbara: es ist Deine »Abschluss-Ausgabe« - die wird rocken! :-*«

EDITORIAL

Ping Pong – das ist für uns, Barbara und Jan, die Menschen hinter der IMMOZEIT, ein Synonym geworden für die Arbeit an der IMMOZEIT: von der ersten Idee für ein Schwerpunktthema, über die Konkretisierung der einzelnen Beiträge, die Suche nach entsprechenden Autoren bis hin zum Schreiben des Editorials. Spieler A wirft einen Gedanken in den Raum, Spieler B greift ihn auf, entwickelt ihn weiter. Aufschlag – Return. Es entsteht ein spannendes Duell auf Augenhöhe. Finaler Passierschlag: GAME-SET-MATCH – die IMMOZEIT ist fertig! Wenn es bloß immer so einfach wäre...

Daher wollen wir Euch, liebe Mitglieder, mit diesem Editorial und mit dieser IMMOZEIT einen Blick in das »Innere der Organisation« ermöglichen. Denn diese Ausgabe fällt aus dem üblichen Rahmen: Legen wir sonst immer den Schwerpunkt auf ein aktuelles Thema unserer Branche, wollen wir diesmal den Fokus bewusst nach innen richten. Die Vorlage hierzu lieferte die Mitgliederbefragung, die Anfang dieses Jahres durchgeführt wurde und deren erste Ergebnisse im Mai im Rahmen eines ImmoVirtuals vorgestellt und diskutiert wurden. Die wesentlichen Erkenntnisse könnt Ihr in dieser IMMOZEIT nachlesen...

»DENN DIESE AUSGABE FÄLLT AUS DEM ÜBLICHEN RAHMEN: LEGEN WIR SONST IMMER DEN SCHWERPUNKT AUF EIN AKTUELLES THEMA UNSERER BRANCHE, WOLLEN WIR DIESMAL DEN FOKUS BEWUSST NACH INNEN RICHTEN.«

... und feststellen, wie unterschiedlich die Perspektiven von uns Mitgliedern sind. So gaben beispielsweise 46 % der Befragten an, eine rein digitale Ausgabe der IMMOZEIT zu bevorzugen, während immerhin 17 % die IMMOZEIT ganz klassisch nur als Printausgabe lesen möchten. 32 % wünschen sich sowohl eine digitale als auch eine gedruckte Veröffentlichung – wie gut, dass auch diese Ausgabe wieder auf Yumpu digital erscheint und parallel in den Druck geht!

Ohne Frage machen die vielen Perspektiven unserer Mitglieder IMMOEBS so besonders. Auch wenn wir vereint sind durch die »Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg« haben wir alle unterschiedliche Hintergründe, Ausbildungen und Erfahrungen; unsere Blickwinkel auf die Immobilienbranche sind daher vielfältig, das macht IMMOEBS so spannend und lebendig; zumal nach nunmehr 30 Jahren unser Netzwerk Baby-Boomer ebenso wie die Generationen X, Y und Z umfasst.

Und so haben wir verschiedene Mitglieder gebeten, ihren subjektiven Blickwinkel auf IMMOEBS in Worte (und auch in Bilder) zu fassen, um ein möglichst vielseitiges und umfassendes Panorama zu generieren. Als Gründungsmitglied erinnert Sabine Ganser daran, dass unsere Gründung die Folge der Idee von zwei herausragenden Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven – Prof. Dr. Karl-Werner Schulte und Bernd Heuer – war. Für Till-Tassilo Eesmann ist der Verein quasi der Brandbeschleuniger für einen guten Start in die Immobilienwelt. Stellvertretend für unsere fast 70 Fördermitglieder erklären Prof. Dr. Jan Kehrberg, GSK STOCKMANN, Tillmann Gartmeier, Cube Real Estate GmbH, und Christoph Kohl, VANDERLICHT GmbH, warum ihnen die Förderung von IMMOEBS so wichtig ist. Selbstverständlich kommen auch Vertreter unserer Alma Mater zu Wort: Prof. Dr. Kerstin Hennig, EBS Real Estate Management Institute, sieht IMMOEBS als Brückenbauer zwischen den Menschen der Immobilienbranche. Prof. Dr. Tobias Just, IREBS Immobilienakademie GmbH, hebt auf den Netzwerkgedanken ab und zeigt IMMOEBS den Weg aus der alten in die neue Netzwerkwelt auf.

PING...

»STELLVERTRETEND FÜR UNSERE FAST 70 FÖRDERMITGLIEDER ERKLÄREN PROF. DR. JAN KEHRBERG, GSK STOCKMANN, TILLMANN GARTMEIER, CUBE REAL ESTATE GMBH, UND CHRISTOPH KOHL, VANDERLICHT GMBH, WARUM IHNEN DIE FÖRDERUNG VON IMMOEBS SO WICHTIG IST.«

Nicht nur aus dem »Inneren der Organisation«, sondern aus dem »Herz der Organisation« schreiben die Arbeitskreisleiterinnen und -leiter, die diesmal nicht über Veranstaltungen berichten, sondern davon, warum sie sich ehrenamtlich für IMMOEBS engagieren, was für sie der Verein bedeutet (unter anderem viel Arbeit!), was ihren Arbeitskreis besonders macht, mit welchen Themenfeldern sich IMMOEBS in Zukunft beschäftigen sollte, was sie bei IMMOEBS gerne einmal ausprobieren würden und was sie sich von uns Mitgliedern wünschen. Fragen, die wir auch unserem Vorstand gestellt haben. Und wie blicken unsere Geschäftsführerin Svetlana Gippert und ihr Team aus der Geschäftsstelle auf IMMOEBS? Mit hands-on-Mentalität und IMMOEBS im Herzen! Auch ihre Perspektive findet Raum in dieser Ausgabe der IMMOZEIT.

...PONG

»UND SO WIDMEN WIR UNS PERSPEKTIVISCH IN DIESER AUSGABE AUCH DER »MODERNISIERUNG VON VERBÄNDEN – VON »NEW WORK« ZUM HYBRIDEN VERBAND«.«

Die Mitgliederbefragung und die letzten eineinhalb Jahre haben deutlich gemacht – »Digitalisierung« ist auch für Verbände im Allgemeinen und IMMOEBS im Besonderen ein wichtiges Thema. Und so widmen wir uns perspektivisch in dieser Ausgabe auch der »Modernisierung von Verbänden – von ‚New Work' zum hybriden Verband«. Als Autor konnten wir Thomas Klauß, X.O # Verbände digital, gewinnen, der seit 2010 Profit- und vor allem Non-Profit-Organisationen bei der digitalen Modernisierung berät und unterstützt.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipisici elit, sed eiusmod tempor incidunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquid ex ea commodi consequat.*

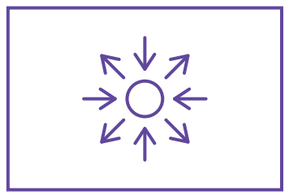
Und so haben wir in diesem Editorial (das durch den Austausch von 4 Mails und 2 Telefonaten entstanden ist) fast alle Beiträge dieser Ausgabe aufgezeigt...

...fast, denn eine Perspektive fehlt noch: DEINE! Vervollständige diese Ausgabe der IMMOZEIT auf den Seiten XXX mit Deiner Perspektive, scanne die Seiten und sende sie an meine-perspektive@immoebs.de – wir sind gespannt auf viele weitere Perspektiven!

»VIEL SPASS MIT DIESER AUSGABE DER IMMOZEIT!«

*Ich habe mich schon immer gefragt, ob jemand einen Blindtext bemerken würde....

INHALT 2/2021



Titelthema Perspektiven

10 Modernisierung von Verbänden – von »New York« zum hybriden Verband
Thomas Klauß

16 IMMOEBS im Aufbruch: Gestalten Sie mit! Mitgliederbefragung 2021
Lena Brühne

Perspektive Mitglieder

24 Perspektivenwechsel bringt Veränderung
Sabine Ganser

26 IMMOEBS - ein Ort der beruflichen Perspektiven
Till-Tassilo Eesmann

28 meine-perspektive @immoebs.de

Perspektive Hochschule

32 Wo liegt die Zukunft der IMMOEBS im 21. Jahrhundert?
Prof. Dr. Kerstin Henning, Kathrin Casaroli

34 Im Netz der Sinne
Prof. Dr. Tobias Just

Perspektive Fördermitglieder

38 Mit IMMOEBS Ideen entwickeln und umsetzen
Prof. Dr. Jan Kehrberg

40 Vereinte Spitzenkräfte
Christoph Kohl

42 Tilman Gartmeier und die Geheimwaffe des coolen Networkings
Tilman Gartmeier

Perspektive Arbeitskreisleiter*innen

46 AK Berlin-Brandenburg
Lena Brühne, Christian Schulz-Wulkow, Thilo von Stechow

48 AK Nord
Vanessa Reps, Tim Fischer, Johannes Dieckheuer, Moritz Rieser

50 AK Rhein-Main
Sven Seip, Klaus Hirt

52 AK Rhein-Ruhr
Sophia Bernabei, Raoul P. Schmid, Bodo Dicke

54 AK Bayern
Marie-Theres Jais, Tanja Valta, Herman Maier, Holger Ladewig

58 AK Stuttgart
Michael Einsele, Michael Settele

60 AK Österreich
Herbert Petz, Rainer Altmann

Perspektive Vorstände

66 3.000 Mitglieder, 30 Jahre, 7 Arbeitskreise
Jörg Lammersen

68 In altbewährter Bescheidenheit die Pole-Position halten
Jan Schöniger

70 IMMOEBS war …
IMMOEBS ist …
IMMOEBS wird …
IMMOEBS muss …
Ralf Pilger

72 Nichts ist beständiger als der Wandel
Bianca Bender

74 IMMOEBS wird künftig hybrider aufgestellt sein
Lena Brühne

76 Netzwerk, Fortbildung, Alumni-Verein, Stallgeruch, Gemeinsamkeiten, Exklusivität und Qualität
Hermann Maier

78 Vorstellung der neu gewählten Vorstände Marie-Theres Jais und Tanja Valta

Perspektive Geschäftsstelle

82 Perspektive Geschäftsführung
Svetlana Valerie Gippert

84 Bricks, Mortar and Spirit
Svetlana Valerie Gippert

86 Teamperspektive
Dr. Caroline Wagner, Natasche Wedekind, Angelika Schipper, Kathrin Röhler

Intern

90 31. Mitgliederversammlung | Online
Dr. Caroline Wagner

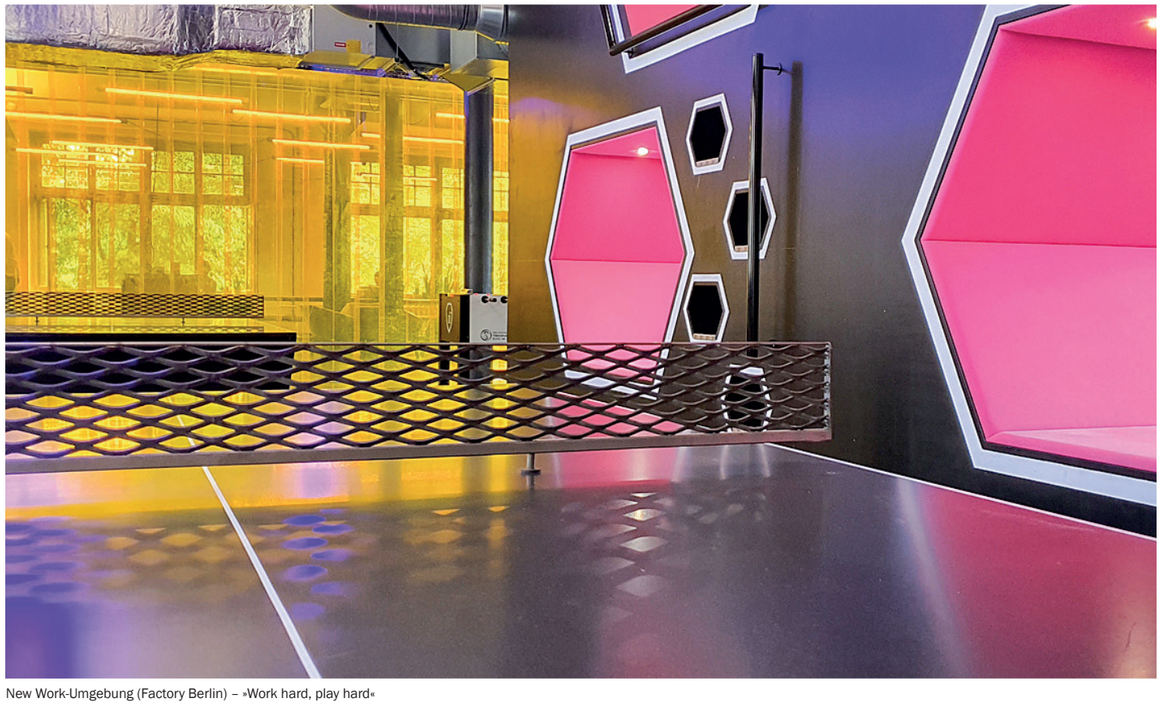
92 Der Vorstand & Die Arbeitskreisleitung

94 Impressum

TITELTHEMA PERSPEKTIVEN

MODERNISIERUNG VON VERBÄNDEN – VON »NEW WORK« ZUM HYBRIDEN VERBAND

A: Thomas Klauß



New Work-Umgebung (Factory Berlin) – »Work hard, play hard«

Wie sieht die Zukunft von Verbänden, Vereinen, generell verbandsänlichen Mitgliedsorganisationen aus?

Lockdown vieler Büros, abgesagte Veranstaltungen und allgegenwärtige Videokonferenzen aus dem Homeoffice haben auch viele Verbände zu einem Kalt- oder Kickstart in die neue Arbeitswelt gedrängt. Doch die Pandemie ist nicht Ausgangspunkt, sondern Katalysator einer Entwicklung, die lange vorher begonnen hat: die zunehmende Verschmelzung der analogen mit der digitalen Welt. Digitalisierung bedeutet automatisch auch eine Veränderung analoger Strukturen, Abläufe, Ressourcen etc. Selbstverständlich beeinflusst nach wie vor die physische Welt die Digitale, nur verschiebt sich das Kräfteverhältnis in immer mehr Bereichen in die andere Richtung.

Ein Mitarbeiter eines großen Verbandes meinte im letzten Jahr zu mir: »Nicht reisen zu können ist Mist, aber dank Corona kann ich nun endlich effektiv arbeiten – selbst von zuhause. In die alte Arbeitswelt muss ich wirklich nicht zurück.« Damit ist er nicht der Einzige: Nach einer Umfrage des BVDW mit mehr als eintausend Teilnehmern können sich dreiviertel der Angestellten vorstellen, »ab sofort remote zu arbeiten«. [1]

Laut einer anderen repräsentativen Umfrage eines Verbunds mehrerer, größerer Organisationen wollen drei Viertel der befragten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht mehr auf die Option Homeoffice verzichten. Auf der anderen Seite ist laut dieser Umfrage für ebenfalls 75 Prozent der fehlende persönliche Kontakt der Hauptgrund, warum sie den Büroalltag vermissen. [2] Folglich haben 2020 digitale Kanäle das persönliche Gespräch als wichtigste organisationsinterne(!) Kommunikationsform abgelöst. [3]

»The New Normal« steht für die verbreitete Einschätzung, dass digitalisierte und flexibilisierte Arbeitsabläufe, die während der Pandemie erforderlich wurden, auch in postpandemischen Zeiten nicht verschwinden werden. Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO hat den Wandel in Richtung neue, flexiblere und reaktionsschnellere Arbeits- und Organisationsformen – Stichwort Agilität – untersucht und Parallelen zu einem gesamtgesellschaftlichen Wertewandel festgestellt: Hierbei diffundieren Arbeit und Privatleben. Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung werden immer wichtiger. [2]

Zu den aktuellen agilen Arbeitsformen gehören neben technischen Lösungen vor allem organisatorische und kulturelle Maßnahmen. Konsequenterweise gibt es einen Bedarf für die Weiterentwicklung von Kompetenzen wie einem generellen Digitalisierungs-Know-how, digitalen Zusammenarbeits- und Führungsformen, neuen Kommunikationsstilen (Sprache, »duzen«, professionelle Videokonferenzen, Führen und sich Einfühlen auf Distanz u.v.a.m.): Hier sehen fast 80 Prozent der Führungskräfte die Notwendigkeit, die eigenen Kompetenzen weiterzuentwickeln. [2]

»VIELE FÜHRUNGSKRÄFTE MÜSSEN SICH NOCH DARAN GEWÖHNEN, DIGITAL IN TEAMS ZUSAMMENZUARBEITEN UND AUF DISTANZ SOWIE VIRTUELL ZU LEITEN.«

STUDIE »NEW WORK« STATISTA (MIT DATEN VON KIENBAUM, GRAFIK VON JOB-WIZARDS, KONICA MINOLTA)

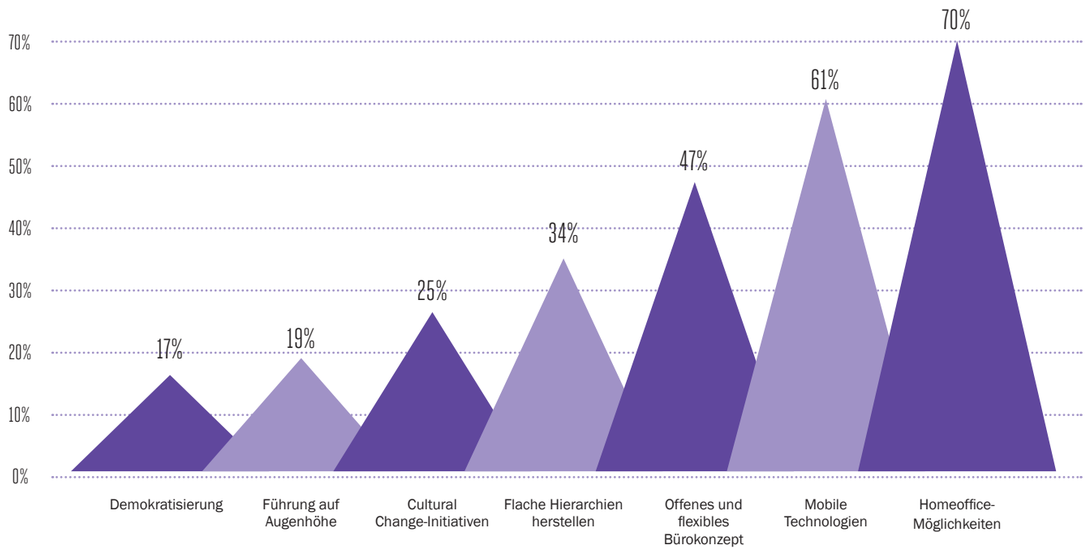


Abbildung 1

Agilität, Digitalisierung, New Work

Die beliebteste Maßnahme, mit der Organisationen New Work etablieren wollen, sind Software-Lösungen und Regelungen für das Homeoffice. [4]

Neue Arbeit ist nicht neu: Schon bevor Frithjof Bergmann mit seinem Buch »Neue Arbeit, Neue Kultur« [5] im Jahr 2004 den Begriff prägte, gab es viele Ansätze, die in dieselbe Richtung wiesen.

So ist New Work eng verbunden mit längst bekannten Konzepten von flexiblen Arbeitsmodellen (inkl. Homeoffice), flachen Hierarchien, Agilität. Heute gibt es große Überschneidungen mit Themen wie Smart Collaboration [6] oder der digitalen Transformation der Arbeitswelt (Arbeit 4.0) und von Unternehmen/Organisationen generell (Enterprise 2.0 oder 4.0).

In der Arbeitswirklichkeit stehen technische Lösungen nach wie vor im Vordergrund. Sinnbildlich abzulesen ist dies an den in der Crash-Zeit rasant gestiegenen Aktienkursen von »Homeoffice-Technologieanbietern« (sic!) wie Zoom, die ihren Wert etwa verdreifacht haben in einer Zeit, in der Industrie-, Konsum- und viele andere Werte mehr als ein Drittel verloren haben.

Laut einer während der Pandemie im Juni 2020 fortgeführten Umfrage unter 189 Unternehmen hatten die allermeisten zwar IT-Lösungen inklusive rechtlicher Regelungen, die zumindest einen Teil der Arbeit ins Homeoffice verlegbar machten, erfolgreich eingeführt. Jedoch war die Arbeitsstrukturierung sowohl aufseiten der Mitarbeiter*innen, als auch auf der Führungsebene ein Problem. Gerade viele Führungskräfte müssen sich noch daran gewöhnen, digital in Teams zusammen zu arbeiten und auf Distanz sowie virtuell zu leiten. [4]

Auf Rang zwei der beliebtesten New-Work-Instrumente folgt die Bereitstellung mobiler Endgeräte wie Smartphones, Tablets und Laptops. Auf Platz drei stehen offene und flexible Bürokonzepte.

Dies führt uns zu den Ursprüngen der schönen, neuen Bürowelt: Mit dem Auftreten der Internet-Branche, also ab Mitte der 1990er Jahre, haben Agenturen sich zunehmend einen Hype-Anstrich verordnet. Dessen Insignien sind damals wie heute offene Loft-Büroetagen mit coolen Sitzecken, Bars, Kicker und Tischtennisplatte. Wenig überraschend, dass in diesen Lebensumgebungen viele Leute Kopfhörer tragen – wer selbst schon einmal in einem Raum mit Tischtennisplatte oder Kicker gearbeitet hat, weiß warum.

Im Kampf um vor allem jüngere, digital affine Mitarbeiter wird das angebotene Arbeitsumfeld zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil. Arbeitnehmer*innen suchen Arbeitsräume, in denen sie sich gerne aufhalten und sie bei ihrer Arbeit und Potenzialentfaltung unterstützen. Dafür sollte ein modernes Büro den Kolleginnen und Kolleginnen und Kollegen vom Rückzugsort bis zum kreativen Raum mehrere Bereiche bieten, damit es den unterschiedlichen Arbeitsstilen und -aufgaben gerecht werden kann. Neben dem Büro geht es aber auch um das Arbeiten aus dem Café, von unterwegs oder aus dem Homeoffice.

Das beste Anschauungsobjekt für New-Work-Spaces bietet der neue Hauptstandort der Berliner Factory Community of Innovators: Der dreistöckige Komplex in einem alten Industriegebäude enthält alles, was des New Workers Herz begehrt: Von klassischen Workspaces über individuell eingerichtete Besprechungsräume mit fahrenden Kommunikationsinseln, KI und Robotic-Labs, Community-Küchen, große Event Spaces, bequeme Sitzecken, die unvermeidlichen Kicker- und Tischtennisplatten, Kletterwände, ein Kino und sogar eine Kids University plus Bällebad.

Nicht umsonst haben sich dort viele namhafte Firmen mit ihren Innovation Labs eingemietet. Doch was bringen Community Spaces, wenn sich die Mitarbeiter*innen nicht als Gemeinschaft verstehen? Mitarbeiter*innen brauchen Vertrauen untereinander sowie jenes der Führungskräfte.

Das führt uns zu den hinteren Plätzen der oben adressierten Umfrage: Am seltensten werden diejenigen Maßnahmen umgesetzt, die die Organisationsstruktur und -kultur betreffen. Zum »Cultural Change« zählt die Nivellierung von Hierarchien, eine Führung auf Augenhöhe, die Demokratisierung von Entscheidungen und generell die Einführung neuer Digital-Leadership-Modelle.

NEW WORK

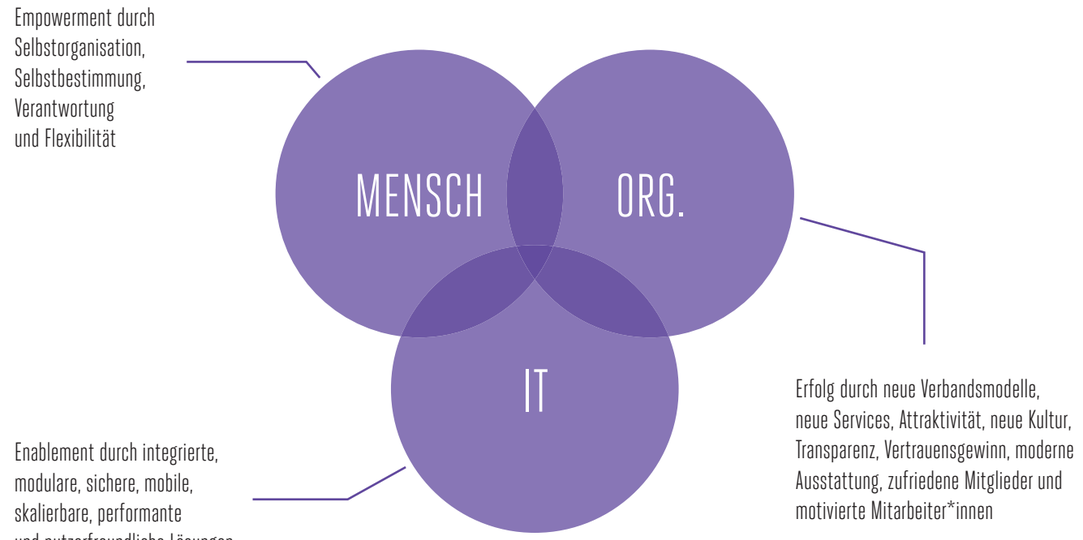


Abbildung 3

Wenig überraschend: Wie so oft stehen die Maßnahmen, bei denen es ans Eingemachte geht, ganz am Ende – wenn sie überhaupt in Betracht gezogen werden.

Hierarchien abbauen, Wissenssilos öffnen, flexible Arbeitsmodelle einführen, kooperativ zusammenarbeiten und auf Distanz führen in verteilten, agilen Strukturen will gelernt und gewollt sein. Ohne selbstbestimmte, flexible und agile Arbeitsweisen mit mobiltauglichen, digitalen »Workplaces« ist eine moderne, nachhaltige, resiliente Hybridorganisation nur schwer umzusetzen.

Der hybride Verband

Hybride Verbände sind in der digitalen wie analogen Welt zuhause, sie nutzen die Möglichkeiten aus beiden Welten, um ihre Aufgaben agil, effektiv und effizient zu erfüllen, schnell und flexibel (re)agieren zu können und ihre strategischen Ziele zu erreichen.

In einem hybriden Verband sind die Gewichtung und das Zusammenwirken analoger und digitaler Faktoren je nach Bereich unterschiedlich: Das persönliche Gespräch mit Stakeholdern oder die Personalführung werden zunehmend digital unterstützt, aber nicht komplett ersetzt werden. Auch Veranstaltungen finden heute und morgen sowohl digital als auch analog statt. Das Kommunikationsmanagement digitaler Kanäle oder die Buchhaltung werden hingegen in weiteren Teilen automatisiert, einige Auswertungen und Services sogar vollautomatisiert.

Auch wenn Dezentralisierung und Selbstorganisation eine große Rolle spielen, steht bzw. stehen die Geschäftsstelle(n) im Zentrum des hybriden Verbandes. Hier laufen alle Aktivitäten zusammen und werden strategisch wie taktisch orchestriert. [8] Um diesen Kernbereich gruppieren sich die Haupttätigkeitsfelder der Verbandsarbeit. Diese rekrutieren sich heute und zumindest auch in naher Zukunft aus Politik- und Interessensvertretung, Mitgliedernetzwerk, Kommunikation und Veranstaltungen (hier gemäß modernem Omnichannel-Ansatz zusammengefasst) sowie Verbandsservices aller Art, die im Übrigen ein großes Feld für Innovationen darstellen.

An der Spitze stehen das Präsidium und/oder der Vorstand

Um dieses sehr einfache Modell mit Leben zu füllen, nachfolgend einige Beispiele dafür, was sich hinter Abbildung 4 verbergen könnte:

Hybride Präsidiums-/Vorstandsgremien
- u. a. virtuelle Versammlungen, digitale Abstimmungen, eigene digitale Vorstands-/Präsidiumsräume und -services

Hybrides Mitgliedernetzwerk
- vor allem flexible, dynamische Gremien und Arbeitsgruppen als Kombination aus digitalen und Präsenz-Formaten mit flexibler Verbindung zwischen mehreren Gremien, Themen, mobiler Mitwirkung und Vernetzung in einer Verbandscommunity
- algorithmisch generierte, personalisierte Mitgliederservices u.a.m.

»EINE MODERNE, NACHHALTIGE, RESILIENTE HYBRIDORGANISATION BENÖTIGT FLEXIBLE, AGILE ARBEITSFORMEN MIT MOBILEN, DIGITALEN ›WORKPLACES‹«

Hybride Serviceangebote
- etwa kombinierte Online-/Offline-Seminare oder
- die Kombination persönlicher und digitaler Beratungsangebote oder
- die Bereitstellung personalisierter Informations- und Datendienste auf mehreren Kanälen

Hybride Kommunikation & Events
- u. a. algorithmisch unterstützte Omnichannel-Kommunikation, die alle On- und Offline-Medien und Kanäle inklusive Veranstaltungen für Nichtmitglieder, Publikationen, Presseinformationen, Marketing-Maßnahmen, Social Media, Bots etc. umfasst
- neue Formate wie beispielsweise virtuelle Messen in Kombination mit »Liquid«-Veranstaltungsdesigns etc.

HYBRIDER VERBAND: EINFACHES BASISMODELL (KLAUSS 2021)

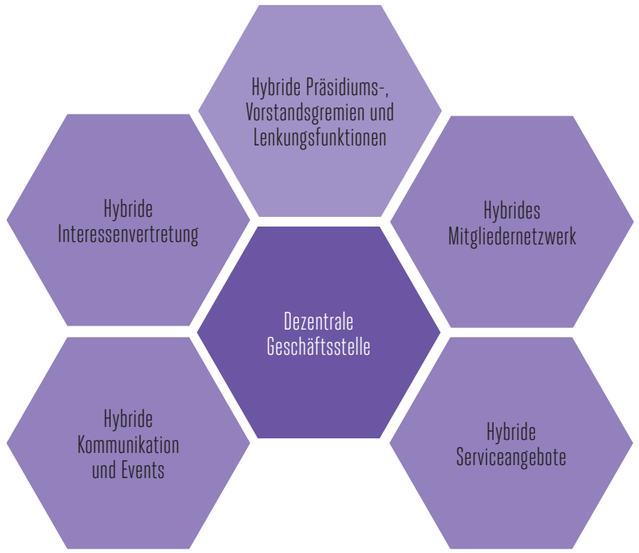


Abbildung 4

Hybride Interessenvertretung
- z. B. gezieltes, digitales Themen-Monitoring und Agenda-Setting, Analyse analoger und digitaler Meinungsmacher, analoge und digitale Dialogangebote, Kamingespräche, Omnichannel-Kampagnen

Dezentrale Geschäftsstelle(n)
- vor allem durchgängig digital gestützte Arbeitsprozesse, die ein effizientes, mobiles Arbeiten (nicht nur aus dem Homeoffice) mit modernen Arbeitsumgebungen ermöglichen oder
- Einführung flexibler, agiler und ressourcensparender Organisationsformen, wie aufgaben-, themen-, projektorientierten Teams, die zeit- und ortsunabhängig zusammenarbeiten
- Innovationslabore, Ausgliederungen u.v.a.m.

Das Basismodell kann je nach Verbandsorganisation flexibel erweitert werden. So können unter anderem Kooperationen, eine Akademie, eine ausgegliederte Service-Organisation/Beratung, neue Mitglieder-Serviceangebote und vieles andere in das Modell integriert werden (s. Abbildung 5).

Agenda

Die Auswahl und Gruppierung der passenden Bausteine aus dem hybriden Verbandsmodell mit einer Auflistung ihrer potenziellen Inhalte ist ein einfaches Hilfsmittel, mit dem sich Verbände einen ersten Überblick über ihre zukünftige Ausrichtung verschaffen können.

Daran sollte sich ein strategischer Modernisierungsprozess anschließen, der den Verband zu mehr Agilität, Flexibilität, Effizienz, Modernität, Ressourcensparsamkeit und - last but not least - Attraktivität als Arbeitgeber führt. Ein Ergebnis dieses Prozesses ist ein konkreter Maßnahmenkatalog, der in direkt umsetzbare Projekte münden sollte, die den Verband seinem Zukunftsbild näherbringen.

Als Fazit dieses Artikels sollten hierfür die folgenden sechs Handlungsfelder in Betracht gezogen werden:

I. Die Möglichkeiten, jeden Raum mit digitalen Tools in einen Arbeitsplatz zu verwandeln, entwickeln sich rasant. Die Organisation sollte räumliche und digitale Arbeitsinfrastrukturen einrichten, die eine flexible, mobile und effiziente Arbeit der Mitarbeiter*innen ermöglichen, die auch bei einem Shutdown funktionieren.

II. Die Verzahnung zwischen digital automatisierten Abläufen (Workflow-Routinen, Auswertungen, KI usw.) und von den Mitarbeitern*innen direkt gesteuerten Prozessen wird immer enger (siehe Industrie 4.0 und Plattformökonomie).

Die Organisation muss ihre Arbeitsabläufe so einrichten, dass diese eine mobile, qualitätsgesicherte, ressourcensparende (CO_2-Fußabdruck) und effiziente Zusammenarbeit von Mitarbeiter*innen mit digitalen Tools ermöglichen, und das zeit- und ortsunabhängig.

III. Die Organisationskultur inklusive Führungsstil muss diese agileren Arbeitsweisen mit Leben füllen, den Mitarbeitern*innen mehr Eigenverantwortung und Selbstbestimmung erlauben und selbst Transparenz und Offenheit auf Augenhöhe vorleben.

IV. Starre Bereichsorganisationsstrukturen müssen zugunsten flexiblerer Themen- und Projektorganisationen – etwa als Matrixorganisation – aufgeweicht werden, auch um schnell auf neue, mehrere Bereiche betreffende Themen reagieren zu können.

V. Es muss Raum für Innovationen, etwa in Form von Labs, Kreativräumen, Zukunftsprojekten, geschaffen werden, in denen sich entsprechend interessierte Mitarbeiter*innen abseits des Tagesgeschäfts mit für den Verband wichtigen Zukunftsfragen beschäftigen.

VI. Um die Geschäfts- und Wirkungsbasis zu verbreitern, muss der Verband neue, digitale Services entwickeln, die etwa auch eine Antwort auf den Rückgang von Präsenzangeboten wie Großveranstaltungen liefern.

Zum Schluss noch ein wichtiger Hinweis als Best Practice: Entwickeln Sie zuerst eine strategische Vision, dann möglichst klar definierte Ziele für die ersten Entwicklungsschritte, anschließend konkrete Maßnahmen und Projekte, mit denen Sie diese Ziele erreichen können, und suchen Sie erst am Ende nach geeigneten (IT-)Lösungen!

Leider machen viele den Kardinalfehler, mit dem letzten Schritt anzufangen…

FÜR VERBÄNDE INDIVIDUELL UND FLEXIBEL ANPASSBARES, ERWEITERBARES MODELL (KLAUSS 2021)

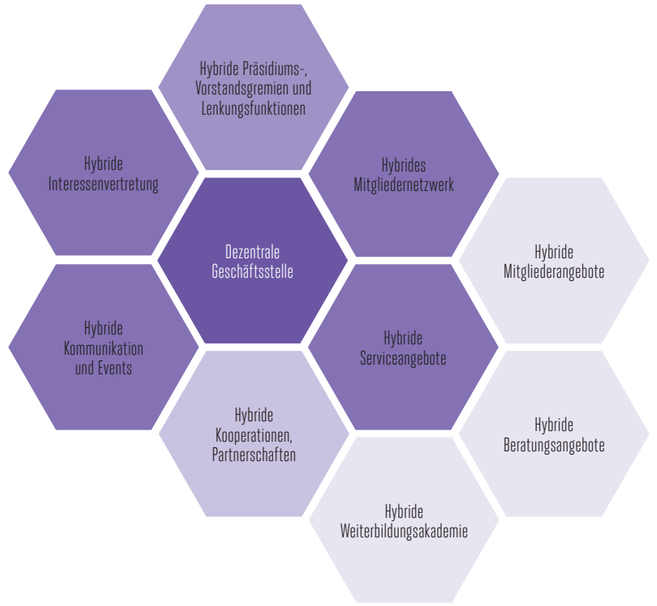


Abbildung 5

Quellen

[1] Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. 2020 https://www.bvdw.org/der-bvdw/news/detail/artikel/bvdw-studie-mehrheit-der-deutschen-angestellten-wuenscht-sich-wegen-des-corona-virus-home-office-m/

[2] Initiative-chefsache.de/Jahresreport2020-interaktiv

[3] Kiesenbauer et al.: »Digital Workplace Report«, NetFederation GmbH 2021

[4] https://de.statista.com/statistik/studie/id/62636/dokument/neue-arbeitswelt/

[5] Frithjof Bergmann: Neue Arbeit, Neue Kultur. Arbor, Freiamt 2004, ISBN 978-3-924195-96-0

[6] https://de.wikipedia.org/wiki/Smart_Collaboration

[7] Gabler Wirtschaftslexikon, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2021

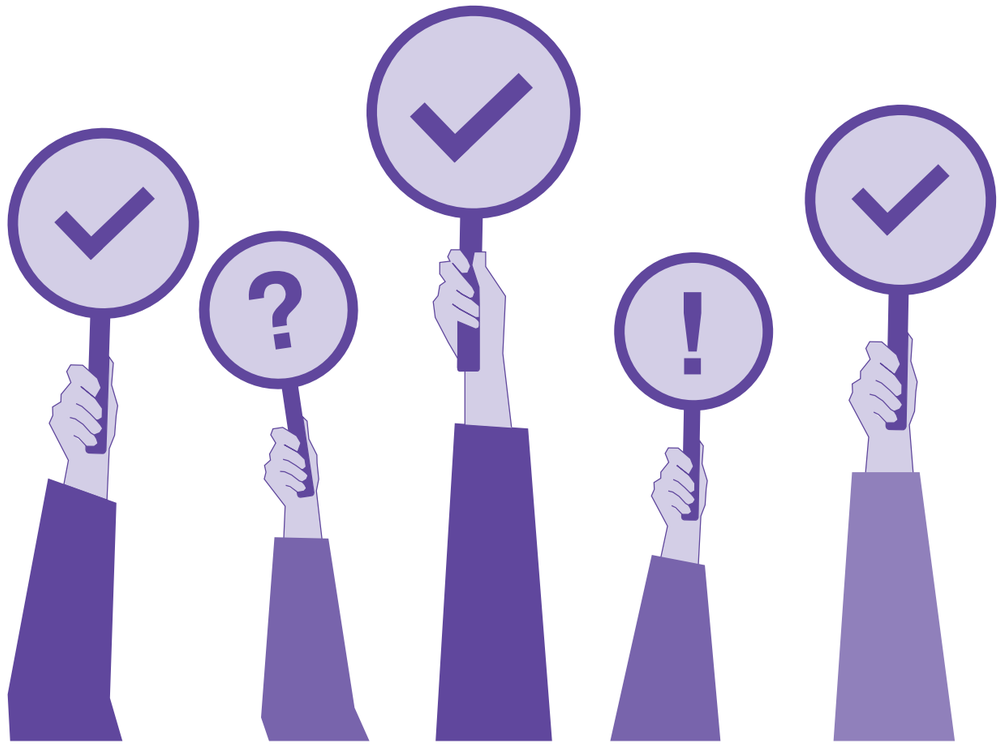
[8] Klauss «Agil? Hybrid!«, Verbändereport 02/2020

Thomas Klauß ist Diplom-Informatiker und Diplom-Medienberater und registrierter Digitalisierungsberater (u. a. bei der BAFA) mit mehr als 25 Jahren Erfahrung in der Beratung, Konzeption und Entwicklung sowie im Projekt- und Changemanagement von Digitalisierungsprojekten. Von 2005 bis 2010 war er beim Bitkom e.V. für die digitale Modernisierung und in mehreren Gremien u. a. beim BMWi aktiv. Er ist u. a. Autor der Fach- und Sachbücher »Szenarien einer digitalen Welt – heute & morgen« (Hanser 2017), »Verbände digital« (Springer 2014), zahlreicher Artikel und als Keynote Speaker tätig.

Seit Ende 2010 berät und unterstützt er Profit- und vor allem Non-Profit-Organisationen und Einrichtungen bei der digitalen Modernisierung. Das Leistungsspektrum reicht dabei von Digitalisierungsstrategien über die Maßnahmen-/Projektentwicklung, -Begleitung/Umsetzung bis zum Changemanagement.

IMMOEBS IM AUFBRUCH: GESTALTEN SIE MIT! MITGLIEDER-BEFRAGUNG 2021

A: Lena Brühne, Partner | Head of Berlin, Art-Invest Real Estate Management GmbH



Ausgangssituation

IMMOEBS e. V. ist mit rund 2.800 Mitgliedern das größte Alumni-Netzwerk der deutschen Immobilienwirtschaft. Der Verein wurde Mitte 1991 unter dem Namen »Verein der Ehemaligen und Förderer des Kontaktstudiums Immobilienökonomie an der European Business School« gegründet.

Die Mitglieder des Vereins verbindet das Studium im Bereich Real Estate am Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht und der IREBS Immobilienakademie der Universität Regensburg. IMMOEBS versteht sich als Plattform, welche die in der Immobilienwirtschaft Tätigen in einem Netzwerk verbindet und so den Mitgliedern Karrierechancen und Wissenstransfer ermöglicht. Die Mitglieder von IMMOEBS kommen aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft. Vertreten sind unter anderem Investoren, Projektentwickler, Makler, Bauträger, Architekten, Ingenieure und Repräsentanten der Wirtschaft. Ein Großteil der Mitglieder von IMMOEBS besetzt Führungspositionen; fast ein Viertel sind Vorstände, Geschäftsführer oder Inhaber.

Der Verein ist in neun regionalen Arbeitskreisen organisiert, sieben in Deutschland und je einer in Österreich und Luxemburg. Jährlich organisiert IMMOEBS über 70 Veranstaltungen für die Mitglieder, wobei die Vermittlung von Fachwissen, der Ausbau und die Pflege des Netzwerks und die Karriereförderung im Vordergrund stehen. Das Mitgliedermagazin »IMMOZEIT« erscheint zweimal im Jahr und bietet neben Fachartikeln unter anderem auch Veranstaltungsberichte und Vereinsnachrichten. Mit dem einjährigen Mentoring-Programm IMMOMENT werden Nachwuchskräfte durch Karrierebegleitung, Austausch und Weiterbildung gezielt gefördert.

»ZIEL UNSERER MITGLIEDERBEFRAGUNG WAR ES, EINE BESTANDSAUFNAHME DURCHZUFÜHREN UND ZU VERSTEHEN, WIE SIE DEN VEREIN AKTUELL UND IN DER RETROSPEKTIVE WAHRNEHMEN.«

Fakten zur Teilnahme

Es nahmen 385 Personen vollständig an der Mitgliederbefragung teil, was einem Rücklauf von 14,18 % entspricht. Die Verteilung der Befragten im Hinblick auf die Merkmale Arbeitskreis, Branche, Position und Hochschule ist weitestgehend mit den offiziell von IMMOEBS veröffentlichten Daten vergleichbar und weist nur teilweise geringe Abweichungen auf. Dies deutet darauf hin, dass die Ergebnisse der Befragung für diese Merkmale über alle Mitglieder des IMMOEBS e. V. als repräsentativ anzusehen sind.

IMMOEBS im Aufbruch – zentrale Ergebnisse der Mitgliederbefragung 2021

Gemeinsam mit Euch und Ihnen möchten wir IMMOEBS gestalten. Mit dem Aufruf »IMMOEBS im Aufbruch | Gestalten Sie mit!« haben wir daher die Mitgliederbefragung zum Jahresanfang 2021 ins Leben gerufen. Wir freuen uns sehr, dass Sie sich so zahlreich daran beteiligt haben und wir durch Ihre Eindrücke wichtige Impulse für den Verein gewonnen haben.

Ziel unserer Mitgliederbefragung war es, eine Bestandsaufnahme durchzuführen und zu verstehen, wie Sie den Verein aktuell und in der Retrospektive (vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie und den damit verbundenen Entwicklungen) wahrnehmen. Außerdem war es uns wichtig, zu untersuchen, ob Ihrerseits Veränderungen gewünscht sind, welche konkreten Veränderungen das wären und wo Entwicklungspotenziale liegen könnten.

Erste Erkenntnisse der Mitgliederbefragung wurden im Rahmen der IMMOVIRTUAL Spezial am 25. Mai 2021 vorgestellt und weiter diskutiert. In dieser Ausgabe der IMMOZEIT möchte ich nun unsere zentralen Ergebnisse vorstellen.

WARUM IMMOEBS?

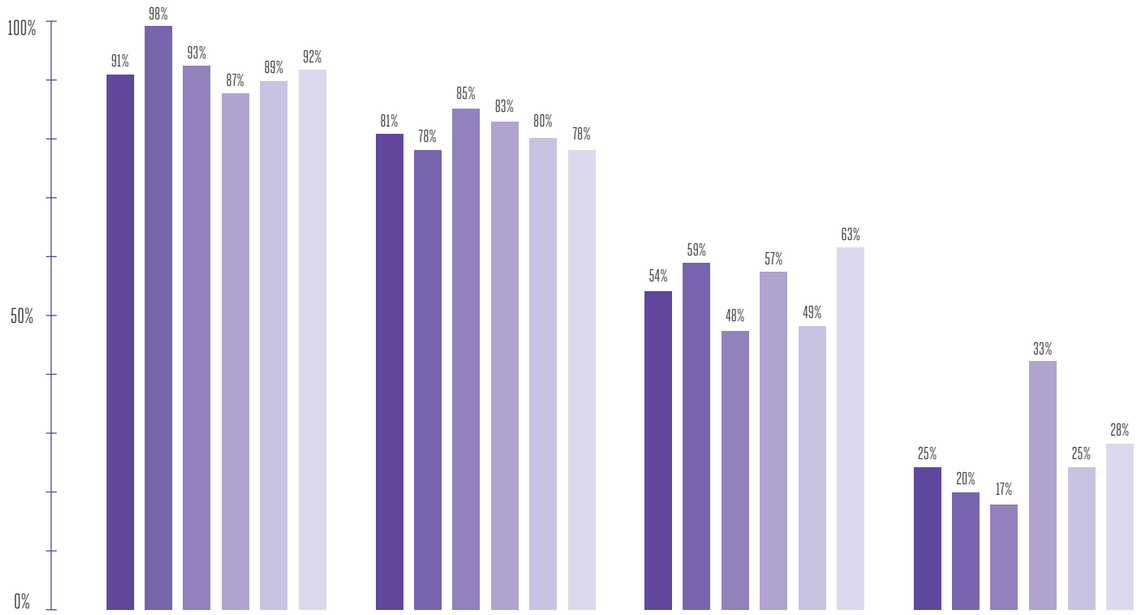


Abbildung 1: Legende

Gesamt | Weniger als zwei Jahre | 3 bis 5 Jahre | 6 bis 10 Jahre | 11 bis 20 Jahre | Mehr als 20 Jahre

IMMOEBS MUSS IN ZUKUNFT...

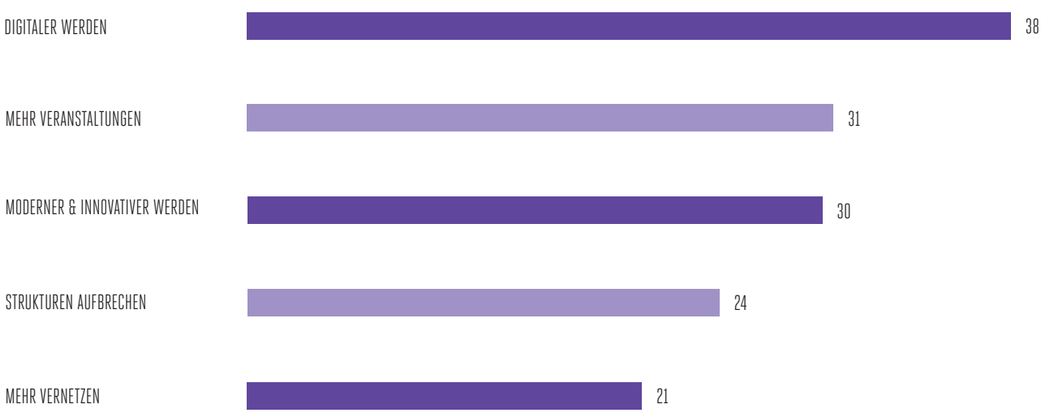


Abbildung 2, sortiert nach Anzahl der Nennungen

WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT IMMOEBS?

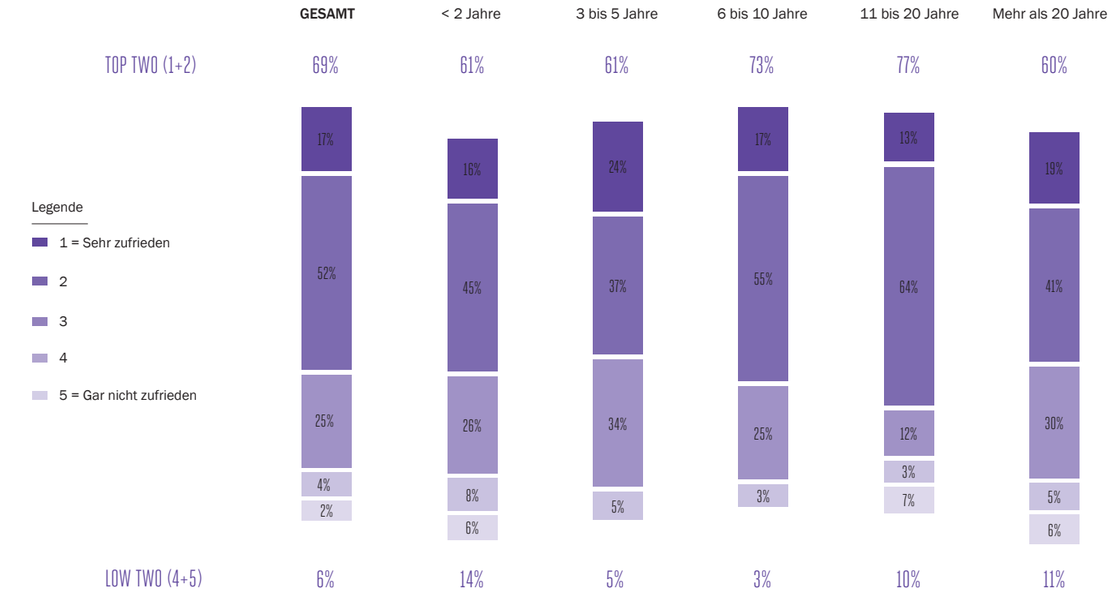


Abbildung 3

Ergebnisse im Überblick

Der Hauptgrund für die Mitgliedschaft bei IMMOEBS sind für neun von zehn Befragten (91 %) die Vernetzungsmöglichkeiten, die der Verein bietet. Die Teilnahme an Veranstaltungen ist ebenfalls für eine große Mehrheit (80,8 %) ein relevanter Grund, danach folgen die Erweiterung des Fachwissens (53,5 %) und die Tatsache, dass die Mitgliedschaft »ein Muss in der Branche« darstellt (24,9 %). Vernetzung als Grund wird tendenziell etwas häufiger von Mitgliedern mit kürzerer Mitgliedsdauer genannt; die Teilnahme an Veranstaltungen als Grund wird mit steigender Mitgliedsdauer etwas weniger relevant (vgl. hierzu Abbildung 1). Angebote zur Karriereförderung nennen fast ein Viertel der 26- bis 40-Jährigen (24,2 %) als Grund für ihre Mitgliedschaft.

»DER HAUPTGRUND FÜR DIE MITGLIEDSCHAFT BEI IMMOEBS SIND FÜR NEUN VON ZEHN BEFRAGTEN (91 %) DIE VERNETZUNGSMÖGLICHKEITEN, DIE DER VEREIN BIETET.«

Fast 70 % der Befragten (68,8 %) sind aktuell mit IMMOEBS zufrieden. 6,5 % sind nicht zufrieden, rund ein Viertel (24,7 %) ist in dieser Frage indifferent. Mit steigendem Alter und mit zunehmender Mitgliedsdauer sind die Befragten tendenziell zufriedener mit IMMOEBS (vgl. hierzu Abbildung 3).

78 % der Befragten bewerten die Arbeit von IMMOEBS in den letzten fünf Jahren mit »gut« oder »sehr gut« und sehen rückblickend für das Jahr 2020 keine Verbesserungsmöglichkeiten. 55 % der befragten Mitglieder erklärten, mit der Entwicklung und den Veränderungen von IMMOEBS in den letzten Jahren zufrieden zu sein. Aus der Befragung geht hervor, dass vor allem neuere Mitglieder tendenziell weniger zufrieden mit IMMOEBS sind.

Der Wunsch nach Veränderungen im Verein ist bei 48 % der Befragten aktuell. Bei neueren Mitgliedern ist der Wunsch nach Veränderungen im Verein stärker ausgeprägt als bei Mitgliedern mit einer längeren Mitgliedsdauer. Konkret nach den Veränderungswünschen gefragt gaben Mitglieder mehr Digitalisierung im Verein, ein größeres Angebot an Veranstaltungen und Weiterbildungen, das Modernisieren und Aufbrechen von organisatorischen Vereinsstrukturen und die Erweiterung des Netzwerks an (vgl. hierzu Abbildung 2).

Neben dem großen Wunsch nach einem Ende der Pandemie, der Möglichkeit wieder häufiger stattfindender Präsenzveranstaltungen und dem persönlichen Austausch können wir durch die Auswertung der Befragung konkret zehn erste Erkenntnisse ableiten:

»78 % DER BEFRAGTEN BEWERTEN DIE ARBEIT VON IMMOEBS IN DEN LETZTEN FÜNF JAHREN MIT ›GUT‹ ODER ›SEHR GUT‹.«

1. **Ausbau der virtuellen Angebote**

Die virtuellen IMMOEBS-Angebote werden von den Mitgliedern sehr gut bewertet. Die Befragten äußerten den Wunsch, die digitalen Angebote, die während der Pandemie neu entstanden sind, allen voran die Plattform IMMOVIRTUAL, beizubehalten und auszubauen, da dies von den Mitgliedern als sinnvolle Ergänzung gesehen wird. Vor allem im Bereich des digitalen Fort- und Weiterbildungsangebots besteht der Wunsch nach einem weiteren Ausbau des digitalen Formats (hierzu mehr unter Punkt 5).

»DIE BEFRAGTEN WÜNSCHEN SICH MEHRHEITLICH EINE HYBRIDE DURCHFÜHRUNG VON IMMOBILIENFORUM UND MITGLIEDERVERSAMMLUNG, ALSO EINE PRÄSENZVERANSTALTUNG MIT VIRTUELLER ÜBERTRAGUNG.«

2. **Hybrides Format für Mitgliederversammlung und ImmobilienForum**

Die Befragten wünschen sich mehrheitlich eine hybride Durchführung von Immobilien-Forum und Mitgliederversammlung, also eine Präsenzveranstaltung mit virtueller Übertragung. Die bisher im Präsenzformat durchgeführten und im vergangenen Jahr virtuell ausgerichteten Veranstaltungen ermöglichen in einer hybriden Form auch denjenigen eine Teilnahme, die nicht vor Ort sein können.

3. **Etablierung einer digitalen Ausgabe der IMMOZEIT**

Die Vereinszeitschrift IMMOZEIT wird von fast 88 % der Mitglieder regelmäßig oder gelegentlich gelesen. 46 % der Befragten gaben an, eine rein digitale Ausgabe der IMMOZEIT zu bevorzugen, 17 % eine Print-Version und 32 % wünschen sich eine digitale und eine gedruckte Veröffentlichung. Seit zwei Ausgaben gibt es bereits eine digitale und eine gedruckte Ausgabe der IMMOZEIT; nun ist zu überlegen, wie die Veröffentlichung zukünftig erfolgen soll.

4. **Weitere Stärkung von IMMOMENT**

Das Mentorenprogramm IMMOMENT wird von den Befragten sehr positiv bewertet. Das Netzwerk zwischen den Generationen (Mentoren und Mentees) wird durch das Programm deutlich gestärkt. Junge Führungskräfte bekommen durch IMMOMENT Entwicklungsmöglichkeiten und junge IMMOEBSler wachsen näher an den Verein heran. Es ist sinnvoll, das Programm IMMOMENT weiter zu stärken.

5. **Einführung weiterer digitaler Formate für das Netzwerken**

Der Pandemie geschuldet kommen der Netzwerkgedanke und die Vernetzung bei den digitalen Angeboten aktuell zu kurz und es besteht der Wunsch, den Netzwerkgedanken auch online besser zu transportieren. Über die vermehrte Nutzung der sozialen Medien und dem während der Pandemie neu ins Leben gerufenen Online-Speed-Networking gilt es, über diese Kanäle den direkten Austausch der Mitglieder untereinander zu fördern und zu unterstützen.

6. **Ausbau des Fort- und Weiterbildungsangebots (online wie offline)**

Die Befragung zeigt, dass der Wunsch besteht, das vereinsinterne Fort- und Weiterbildungsangebot online und offline weiter auszubauen. Viele Mitglieder, insbesondere jene mit kürzerer Mitgliedsdauer, haben einen hohen Bedarf an Weiterbildung und Wissenserwerb. Diesen Bedarf deckt das aktuelle Angebot nicht in ausreichendem Maße ab. Vor allem eine größere Themenvielfalt, mehr Abwechslung und mehr Aktualität werden gewünscht. Es wird die Idee geäußert, bei der Wissensvermittlung stärker auf die Expertise der Mitglieder zurückzugreifen und diese so einzubeziehen (hierzu mehr unter Punkt 7).

7. **Mehr aktive Beteiligung interessierter Mitglieder**

Ein Teil der befragten Mitglieder brachte den Wunsch zum Ausdruck, sich aktiver bei IMMOEBS einbringen zu können. Hierzu gibt es verschiedene Ideen, beispielsweise einen Fachbeirat für die verschiedenen Assetklassen und die stärkere Einbindung von Mitgliedern in das Fort- und Weiterbildungsprogramm (hierzu mehr unter Punkt 6). Es gilt, diese Ideen weiter zu eruieren und auszuarbeiten.

8. **Mehr Kooperation und Öffnung von IMMOEBS**

Außerdem besteht der Wunsch der Mitglieder, IMMOEBS stärker zu öffnen, was in mehrfacher Hinsicht gemeint ist. Die Befragten befürworten mehr Kooperationen mit anderen Vereinen und Organisationen: Der damit verbundene Austausch schafft Synergieeffekte

»DAS MENTORENPROGRAMM IMMOMENT WIRD VON DEN BEFRAGTEN SEHR POSITIV BEWERTET. DAS NETZWERK ZWISCHEN DEN GENERATIONEN (MENTOREN UND MENTEES) WIRD DURCH DAS PROGRAMM DEUTLICH GESTÄRKT. JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE BEKOMMEN DURCH IMMOMENT ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN UND JUNGE IMMOEBSLER WACHSEN NÄHER AN DEN VEREIN HERRAN.«

(z. B. bei Fort- und Weiterbildungsangeboten) und erhöht die Sichtbarkeit von IMMOEBS. Verstärkte Kooperationen mit den entsprechenden Hochschulen und Bildungsträgern können zusätzliche Impulse für den Fort- und Weiterbildungsbereich bedeuten und machen IMMOEBS auch für die Studierenden interessanter. Bei all diesen Maßnahmen der Mitgliederwerbung sollte allerdings auch berücksichtigt werden, dass viele Mitglieder auch den elitären Charakter von IMMOEBS schätzen und bewahren möchten.

»AUSSERDEM BESTEHT DER WUNSCH DER MITGLIEDER, IMMOEBS STÄRKER ZU ÖFFNEN, WAS IN MEHRFACHER HINSICHT GEMEINT IST.«

9. **Reduzierung des Mitgliedsbeitrags für das Corona-Jahr**

Da die Corona-Pandemie einschneidende Auswirkungen auf die Angebote des Vereins hatte, besteht der Wunsch der Befragten, die Mitgliedsbeiträge für das Jahr 2020/2021, das maßgeblich von der Pandemie getroffen wurde, zu reduzieren – sofern es betriebswirtschaftlich vertretbar sein sollte.

10. **Einführung regelmäßiger Mitgliederbefragungen**

Der Mitgliederbefragung im Allgemeinen kommt als Messinstrument für Veränderungen im Verein eine wichtige Rolle zu. Durch die Durchführung und rege Teilnahme der Mitglieder an zukünftigen Mitgliederbefragungen können wir IMMOEBS gemeinsam gestalten und weiterentwickeln.

»GLEICHZEITIG VERDEUTLICHT ES UNS, WIE WICHTIG IHRE AKTIVE TEILNAHME AM VEREINSGESCHEHEN FÜR DEN FORTBESTAND UND DIE WEITERENTWICKLUNG DES VEREINS IST.«

11. **IMMOEBS – nicht nur im Aufbruch, sondern auch im Wandel**

Durch die Mitgliederbefragung haben uns Ihre Eindrücke, Ihr konstruktives Feedback und viele spannende Ideen erreicht. Dafür möchten wir uns bei Ihnen bedanken! Gleichzeitig verdeutlicht es uns, wie wichtig Ihre aktive Teilnahme am Vereinsgeschehen für den Fortbestand und die Weiterentwicklung des Vereins ist.

Mit der Initiierung der Mitgliederbefragung hat der ehemalige Vorstand den Grundstein für eine Weiterentwicklung des Vereins gelegt. Der neue Vorstand, der zum 22. Juni 2021 gewählt wurde, wird sich der Themen nun im Detail annehmen. Unser Ziel ist es, die Wünsche gänzlich zu verstehen, sie zu priorisieren, einen entsprechenden Zeithorizont für die Umsetzung der Wünsche zu definieren und vor allem den Verein im Sinne der Mitglieder weiterzuentwickeln.

Quelle:

Mitgliederbefragung IMMOEBS e.V. Januar/Februar 2021. Im Auftrag von IMMOEBS e.V. durchgeführt von OmniQuest Gesellschaft für Befragungsprojekte mbH.

PERSPEKTIVE MITGLIEDER

PERSPEKTIV-WECHSEL BRINGT VERÄNDERUNG

A: Sabine Ganser
»Immobilien Bewegen« – Beratung, Digitalisierung, Organisations- und Interimmanagement
Gründungsmitglied IMMOEBS

Ende der 80er war unsere Branche für unseriöse Makler und Bauträger bekannt. Hochschulstudium Fehlanzeige, es gab es einen staatl. gepr. Studiengang, initiiert durch die gemeinnützige Wohnungswirtschaft.

Der Branche ging es gut, Wachstum überall, aber unser Ruf und die fehlende Weiterbildung waren für Berufseinsteiger unattraktiv.

Unsere Gründung ist die Folge der Idee von zwei herausragenden Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven, Karl-Werner Schulte und Bernd Heuer. Die IDEE: eine professionelle, universitäre Weiterbildung anzubieten. Die HÜRDE: Die Branche für Weiterbildung zu begeistern.

»DER BRANCHE GING ES GUT, WACHSTUM ÜBERALL, ABER UNSER RUF UND DIE FEHLENDE WEITERBILDUNG WAREN FÜR BERUFSEINSTEIGER UNATTRAKTIV.«

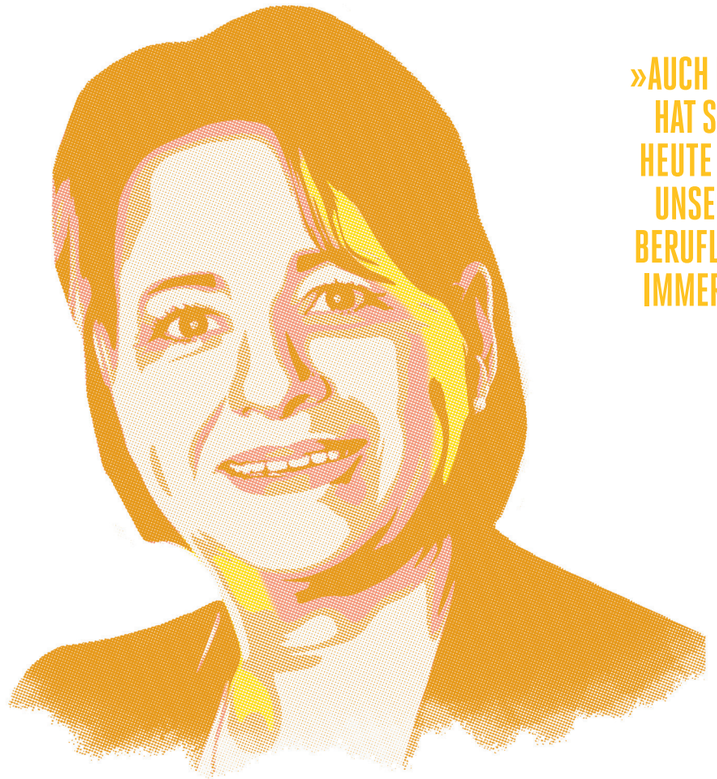
Ich sah in diesem Angebot eine Perspektive für meine berufliche Laufbahn. Am 1. Juli 1990 waren wir ein bunt zusammengewürfelter Haufen, 36 Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus allen Landesteilen. Eine obligatorische Abendvorlesung im »Schwanen« und der großartige Abend im Rheingau hatten uns überzeugt, dass wir nach dem Studium »Etwas« fortführen mussten. Unsere bestandene Prüfung haben wir damals standesgemäß in der Musteretage des MesseTurm in Frankfurt gefeiert.

Uns Gründungsmitgliedern war unsere berufliche Verbundenheit mit der Nähe zur Universität EBS wichtig. Als interdisziplinäre Gruppe wollten wir uns fachlich helfen, austauschen und gemeinsam die Branche erobern, die Projektarbeit im Rahmen des Kontaktstudiums Immobilienökonomie war Vorbild.

Eine qualifizierte Mitgliedsliste, die uns zur Verfügung steht und externen Dritten nicht zugänglich gemacht wird, war eines unserer Anliegen. Heute haben wir eine hervorragend gepflegte, exklusive Adressdatenbank ausschließlich für uns Mitglieder. Sie hilft mir bis heute bei unterschiedlichsten Anlässen, und die Gemeinsamkeit, zu IMMOEBS e. V. zu gehören, öffnet auch Türen.

Die jährliche Mitgliederversammlung des Vereins sollte immer mit einer Weiterbildung verbunden sein. Wir hatten kein großes Budget und haben die Versammlung in Straußwirtschaften, traditionell im Juni, abgehalten als »Coming Home«. Heute ist die Versammlung mit dem jährlichen ImmobilienForum verbunden, die Abendveranstaltung bietet die Möglichkeit zum Kennenlernen, Wiedertreffen und Feiern. Tolle Veranstaltungsorte haben den Rheingau abgelöst, aber etwas alle fünf Jahre dürfte es auch gerne wieder dieser Standort sein.

»UNSERE GRÜNDUNG IST DIE FOLGE DER IDEE VON ZWEI HERAUSRAGENDEN MENSCHEN MIT UNTERSCHIEDLICHEN PERSPEKTIVEN, KARL-WERNER SCHULTE UND BERND HEUER. DIE IDEE: EINE PROFESSIONELLE, UNIVERSITÄRE WEITERBILDUNG ANZUBIETEN. DIE HÜRDE: DIE BRANCHE FÜR WEITERBILDUNG ZU BEGEISTERN.«



»AUCH MEINE BERUFLICHE PERSPEKTIVE HAT SICH FORTLAUFEND VERÄNDERT. HEUTE BIN ICH SELBSTSTÄNDIG TÄTIG. UNSER VEREIN IST IMMER NOCH EIN BERUFLICHER ANKERPLATZ, AN DEM ICH IMMER WIEDER FESTMACHEN KANN.«

Wir wollten uns bundesweit vernetzen, wer auf Dienstreise war, sollte überall an Veranstaltungen teilnehmen können. Diese fanden in den Besprechungszimmern der einzelnen Firmen statt, die auch gleich das Sponsoring übernommen haben. Heute haben wir regionale Arbeitskreise, sie sind unser »Vereinsleben« mit vielen Angeboten wie Neujahrsempfängen, Bootsfahren und Abendseminaren, organisiert durch die Mitglieder und unterstützt durch Sponsoren und Fördermitglieder.

»ES BLEIBT AUCH IN DER ZUKUNFT VIEL ZU TUN, DIE BRANCHE BENÖTIGT WIEDER EINEN PERSPEKTIVWECHSEL IN DAS DIGITALE ZEITALTER.«

Erhebliche Unterstützung bei zentralen Events und Aufgaben leistet die Geschäftsstelle in Wiesbaden. Ich bin sehr dankbar, dass wir uns dies leisten können. Durch die sehr gut funktionierende Organisation sind wir schlagkräftig und professionell und haben Zeit für die kreative Arbeit, die das Herzstück des Vereins bleiben sollte.

Um die Perspektive unserer Branche zu verändern, wollten wir wissenschaftliche Arbeit finanziell fördern und eigene Angebote durch und für unsere Mitglieder anbieten. Die einzelnen Mitglieder haben durch ihr Engagement, ihre Veröffentlichungen und ihre Beteiligung an den angebotenen Veranstaltungen einen erheblichen Anteil an der positiven Entwicklung in unserer Branche.

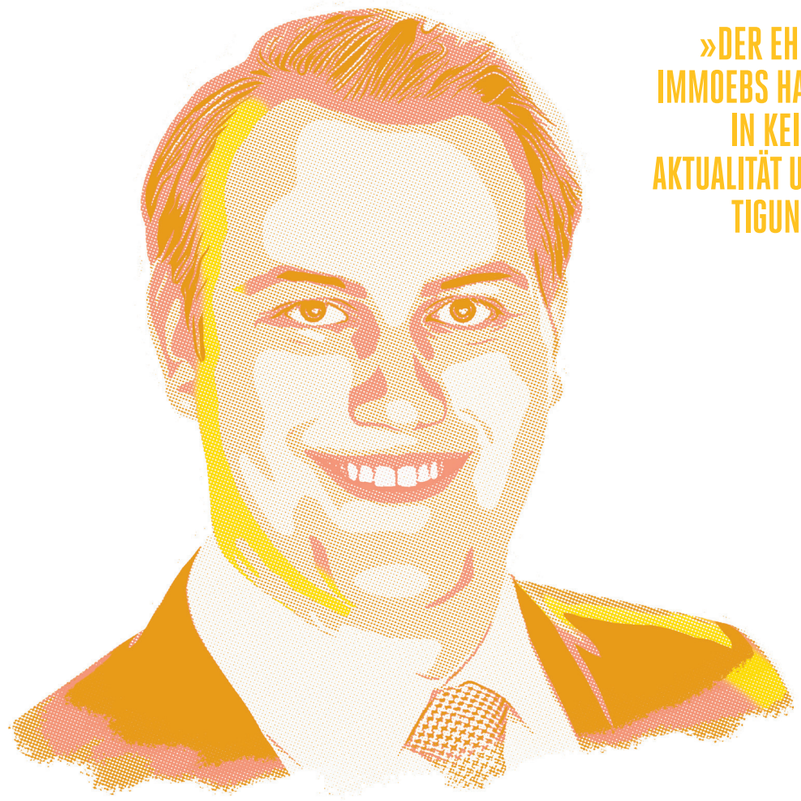
Auch meine berufliche Perspektive hat sich fortlaufend verändert. Heute bin ich selbstständig tätig. Unser Verein ist immer noch ein beruflicher Ankerplatz, an dem ich immer wieder festmachen kann. Ich treffe »alte« Bekannte und gewinne neue Kontakte. Ich lerne immer etwas dazu, und der Austausch bringt mir neue Ideen. Die Verbindungen zu den Universitäten bringen mich inhaltlich und methodisch weiter.

Es bleibt auch in der Zukunft viel zu tun, die Branche benötigt wieder einen Perspektivwechsel in das digitale Zeitalter. Wir sind auch nach 30 Jahren wieder oder immer noch gefordert. Die im letzten Jahr gelebten digitalen Konzepte sind sehr hilfreich, können aber aus meiner Sicht die persönlichen Kontakte und unser Netzwerk nicht ersetzen. Unsere Branche ist nach wie vor »People Business«. Ich ende mit dem Rückblick auf den mit dem Gedanken an den schönen Abend im Rheingau, der für mich und die Gründungsmitglieder eine besondere Perspektive hatte.

Ich wünsche uns dabei viel Erfolg und freue mich, auch weiterhin Mitglied zu sein, eine gute persönliche Investition.

IMMOEBS – EIN ORT DER BERUFLICHEN PERSPEKTIVEN

A: Till-Tassilo Eesmann
L'Etoile Properties REIM GmbH
IMMOEBS-Mitglied seit 2016



»DER EHEMALIGENVEREIN IMMOEBS HAT AUS MEINER SICHT IN KEINER WEISE AN AKTUALITÄT UND DASEINSBERECHTIGUNG VERLOREN.«

IMMOEBS nach bzw. während meines Studiums beizutreten, stand für mich außer Frage. Insbesondere als Newcomer in der Immobilienbranche bot und bietet IMMOEBS die beste Möglichkeit, ein Netzwerk aufzubauen. IMMOEBS ist quasi der Brandbeschleuniger für einen guten Start in die Immobilienwelt. Insbesondere die Teilnahme am 2. Jahrgang des IMMOMENT Mentoring-Programms hat mich nicht nur besser in das starke Netzwerk hineinwachsen lassen, sondern hat Freundschaften geschaffen, die mich auch heute noch begleiten und formen. Dies ist, aus meiner Sicht, der zentrale Bestandteil von IMMOEBS. Hier gilt es auch wieder anzuknüpfen, wenn die Pandemie dies wieder ermöglicht.

Der gute Weg der Nachwuchsförderung durch Mentoring-Programm und Young Professional Events ist nur positiv zu erwähnen. Gerne kann dies weiter ausgebaut werden. An dieser Stelle wäre es schön, noch intensiver auf die Universtäten zuzugehen, und zwar auch auf den Teil der Studierenden die, wie ich, Vollzeit im Master studiert haben. Die frühe Mitgliedschaft und Förderung sind bis heute ein Segen für mich, den noch mehr Studierende nutzen sollten und der IMMOEBS junge und motivierte Mitglieder bringt. Die Verknüpfung und der Austausch von »Young«- und »Senior«-Professionals wäre ohne IMMOEBS in diesem Maße nicht möglich. An dieser Stelle vielen Dank.

»DER GUTE WEG DER NACHWUCHSFÖRDERUNG DURCH MENTORING-PROGRAMM UND YOUNG PROFESSIONAL EVENTS IST NUR POSITIV ZU ERWÄHNEN. GERNE KANN DIES WEITER AUSGEBAUT WERDEN.«

Neben der persönlichen Weiterentwicklung ist IMMOEBS auch ein Ort der beruflichen Perspektiven. Denkanstöße und geschäftliche Ideen stellen eine hervorragende Symbiose zwischen meiner Tätigkeit bei der L'Etoile Properties in Hamburg und IMMOEBS dar. Die flächendeckende Präsenz von IMMOEBS hat mir geholfen, an neuen Wohnorten wie München und jetzt Hamburg schnell Zugang zu finden und mich lokal zu vernetzen. Allerdings kann ich mir vorstellen, dass dieser immense Vorteil von IMMOEBS außerhalb der großen Immobilienstandorte sich etwas schwieriger gestaltet.

Der Ehemaligenverein IMMOEBS hat aus meiner Sicht in keiner Weise an Aktualität und Daseinsberechtigung verloren. Insbesondere nach der Pandemie will man sich doch wieder begegnen und persönlich austauschen. IMMOEBS bietet diese Plattform, sich persönlich über aktuelle Entwicklungen in der Branche austauschen zu können. Dennoch muss auch IMMOEBS sich zeitgemäß orientieren. Der Start der Onlineveranstaltungen in Form von Panel-Diskussionen oder Vorträgen ist klasse. Allerdings kann ich mir auch regelmäßige digitale Newsletter über Veranstaltungen etc. vorstellen, die mittelfristig Printprodukte aus aktuellen und ökologischen Gesichtspunkten ersetzen können.

MEINE-PERSPEKTIVE@IMMOEBS.DE

ICH FINDE AN IMMOEBS GUT, DASS...

ICH ENGAGIERE MICH EHRENAMTLICH BEI IMMOEBS, WENN...

ICH WÜNSCHE BEI IMMOEBS MEHR... / WENIGER...

WENN ICH IM VORSTAND VON IMMOEBS WÄRE, WÜRDE ICH....

WENN IMMOEBS NICHT ENDLICH..., DANN...

IMMOEBS IST IN 30 JAHREN...

VERVOLLSTÄNDIGE DIE SEITE, SCANNE SIE UND SCHICKE SIE AN MEINE-PERSPEKTIVE@IMMOEBS.DE

PERSPEKTIVE HOCHSCHULEN

WO LIEGT DIE ZUKUNFT VON IMMOEBS IM 21. JAHRHUNDERT?

A: Prof. Dr. Kerstin Hennig und Kathrin Casaroli

Für einen Blick in die Zukunft lohnt sich oft ein Schulterblick in die Vergangenheit. Historisch betrachtet gehen die Wurzeln von Vereinen bis 1413 zurück zu den Tempelherren, Kaufmannsgilden und Handwerkszünften – über die Jahrhunderte hat sich bis heute eine wahre Vielfalt an Vereinen entwickelt – alle vereint durch den kleinsten Nenner »Vertretung gemeinsamer Interessen, Bedürfnis nach Austausch und Geselligkeit«.

Wie verhält es sich aber nun mit IMMOEBS? IMMOEBS ist im Kern ein Ehemaligen-, ein Alumni-Verein. Diese haben eine lange Tradition, mit Ursprung im 19. Jahrhundert an den amerikanischen Hochschulen. Der erste Alumni-Club wurde 1821 gegründet. Die Verbindung ist die gemeinsam empfangene fachliche Ausbildung. Heute lässt sich dies um die Angebote zur Persönlichkeitsbildung sowie den Einstieg in ein gewachsenes Netzwerk erweitern.

Vereine, so auch IMMOEBS, erschaffen Räume des Miteinanders, sei es sozial und/oder professionell; entscheidend ist, dass sich Menschen unabhängig von Hierarchieebenen begegnen können, um ihre Interessen miteinander zu teilen.

IMMOEBS hat sich als Leitgedanken in die Statuten geschrieben, »eine Plattform zu etablieren, die den Bedürfnissen der in der Immobilienbranche Tätigen entspricht…«. Durch diese Plattform kommt es zum Austausch gemeinsamer Themen. Es geht darum, engagierte und kluge Köpfe der Immobilienwirtschaft zusammenzubringen. Hochqualifizierte Studierende, Young Professionals und erfahrene Immobilienprofis haben somit eine beständige Anlaufstelle, gerade in Zeiten von hoher Dynamik und Veränderungen.

»GERADE IN ZEITEN DER PANDEMIE VERMITTELN VEREINSSTRUKTUREN SICHERHEIT UND SCHAFFEN ES, DIE MITGLIEDER ZUSAMMENZUHALTEN UND ZUSAMMENZUBRINGEN.«

Geboten werden folglich zielführend Veranstaltungen zum Networking sowie Wissenstransfer. Themen wie Lifelong Learning, Karriereförderung und auch soziale sowie gesellschaftliche Verantwortung stehen im Fokus. Allgemein gesprochen entstehen Win-Win-Situationen für Mitglieder, die Gesellschaft und im Speziellen bei IMMOEBS für die Immobilienbranche – aber auch für die Universität. Eine Kernidee ist es, aktuelle Themen, die die Branche bewegen, zu identifizieren, aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten, zu formulieren und in die richtigen Kanäle zu transportieren. Die entsprechenden Themen können durch Vereine verstärkt werden, sie können vorangetrieben werden, weil es bei Vereinen die Zeit und den Raum gibt, Begeisterung für eine Sache zu entwickeln und sich zu vernetzen. Dies ist die Basis für erfolgreiches Handeln. Somit kann ein Verein auch eine wichtige Integrationsfunktion für die Gesellschaft und für eine Branche haben. IMMOEBS kann sich somit als Brückenbauer zwischen den Menschen der Immobilienbranche verstehen und trägt dadurch wesentlich zum Gemeinwesen bei. Der Wirkungsgrad ist vielfältig und hat insbesondere vor dem Hintergrund gesellschaftlicher Veränderungen umso mehr die Aufgabe, Beständigkeit zu geben, gleichzeitig zeitgemäß zu sein, Trends zu erkennen und zu reagieren. Nur so kann ein Verein erfolgreich fortbestehen. Es bleiben die Werte und Ziele: wechselseitige Lernprozesse, Blick auf das Marktgeschehen, Bündelung von Interessen, Verbindung von Menschen, wo doch eine Tür manchmal verschlossen bliebe.
Der Gründungsgedanke und die Zielsetzung von IMMOEBS haben nach wie vor höchste Bedeutung – der Austausch unter Gleichgesinnten hat im Gegenteil gerade in unserer digital schnelllebigen Zeit und angesichts der Einschränkungen durch eine Pandemie wie COVID-19 ganz neue Bedeutung und Dimensionen gewonnen. Gerade im digitalen 21. Jahrhundert sind und bleiben Vereine unverzichtbar für den Erhalt des sozialen Miteinanders und eine gut funktionierende Gesellschaft und können nicht durch virtuelle Communities ersetzt werden. Dies ist eine ganz besondere Herausforderung und Aufgabe für die Zukunft. Vereine müssen sich die zentrale Aufgabe setzen, altbekannten Sozialstrukturen der Gesellschaft den Raum zu geben. Sabine Georgi, Executive Director, ULI Deutschland/Österreich/Schweiz, bringt es auf den Punkt: »Die Pandemie hat gezeigt, dass vieles digital geht, auch der Austausch und die Wissensvermittlung, das sind zentrale Aufgaben eines Vereins. Was jedoch auch zutage getreten ist, ist die Tatsache, dass digital zwar neue Verbindungen geknüpft werden können, aber zufällige Begegnungen und ein Netzwerken nur schwer entstehen können. Das bieten eben dann doch Vereine.«

Ein Verein wie IMMOEBS schafft es, zeitgemäß zu sein und gleichzeitig Beständigkeit zu vermitteln. Gerade in Zeiten der Pandemie vermitteln Vereinsstrukturen Sicherheit und schaffen es, die Mitglieder zusammenzuhalten und zusammenzubringen. Seit der Gründung von IMMOEBS im Jahr 1991 als Verein der Ehemaligen und Förderer des Kontaktstudiums Immobilienökonomie an der EBS existiert eine enge Verbundenheit, und bis heute ist IMMOEBS ein äußerst wertvoller Kontakt und Förderer für uns als Universität und für unsere Studierenden. Wir und insbesondere unsere Studierenden und Absolventen schätzen die praktische Unterstützung wie z. B. das Mentoring-Programm, die IMMOEBS-Jobbörse und den IMMOEBS-Master-Award, aber genauso wertvoll empfinden wir die Geselligkeit, die uns IMMOEBS bietet. Anlässe, sich jenseits des Spielfeldes zu treffen, machen das Vereinsleben aus. Im gemeinsamen Tun, Austausch und auch Feiern entsteht Gemeinschaft, die auch das 21. Jahrhundert nicht infrage stellen kann. Der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen: Ein gewachsenes Netzwerk ist unbezahlbar.

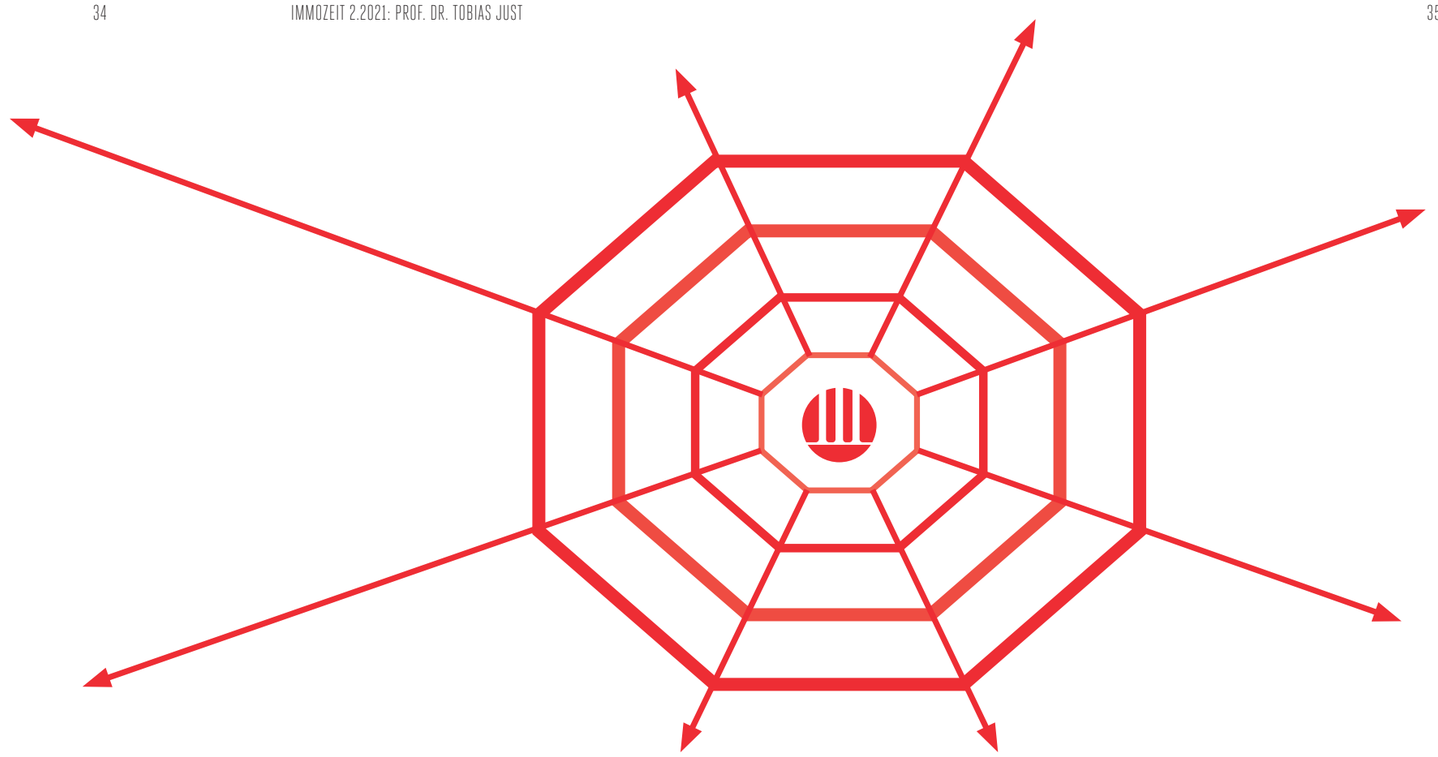
EBS Universität für Wirtschaft und Recht

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

EBS REMI.
Real Estate Management Institute

IM NETZ DER SINNE

A: Prof. Dr. Tobias Just, FRICS



Einführung in die Netzwerkökonomie

Gute Ideen werden immer seltener von genialen Menschen im stillen Kämmerlein durch strenge geistige Askese ersonnen, sondern sie entstehen meistens als Gemeinschaftsleistung von mehreren Personen, die letztlich erst zusammen echte Genialität entfalten. Steven Johnson schildert das in seinem Buch »Where Good Ideas Come From« anhand von großen Erfindungen, die zur Zeit der Renaissance tatsächlich noch überwiegend von Einzelerfindern gemacht wurden. Doch bereits im Industriezeitalter überwog der Netzwerkgedanke bei Erfindungen, und heute sind Erfindungen ohne Netzwerk nicht mehr vorstellbar. Die meisten wissenschaftlichen Studien werden durch Autorenkollektive geschrieben. Vor sechs Jahren erschien in den Physical Review Letters ein 33-seitiger Beitrag, an dem 5.154 Autoren mitgearbeitet hatten – neun Seiten Beitrag, 24 Seiten Namensverzeichnis.

»NETZWERKE ERMÖGLICHEN GRÖSSENVORTEILE UND POSITIVE EXTERNE EFFEKTE (...)«

Netzwerke ermöglichen Größenvorteile und positive externe Effekte, also Vorteile, die nicht allein durch »Marktmechanismen« abgegolten werden. Wir sind gemeinsam wertvoller als die Summe der Einzelteile. Gemäß dem sogenannten Metcalf'schen Gesetz entwickelt sich der Nettovorteil eines (Kommunikations-)Netzwerks beschleunigt in Abhängigkeit von seiner Mitgliederzahl. Dies lässt sich am einfachsten anhand einer Telefonverbindung illustrieren: Ein Telefonnetz für zwei Personen ermöglicht exakt zwei Verbindungen (Karl-Heinz ruft Bärbel an oder Bärbel ruft Karl-Heinz an). Ein Telefonnetz für drei Personen ermöglicht bereits sechs solcher Verbindungen, eines für vier Personen exakt zwölf Verbindungen. Ein Telefonnetzwerk von IMMOEBS mit 2.820 Mitgliedern würde bereits knapp 8 Millionen Verbindungen ermöglichen. Dies sind die Größenvorteile eines Netzwerkes. Doch ein gutes Alumni-Netzwerk kann viel mehr. Wer schon einmal auf einer IMMOEBS-Veranstaltung war, weiß, dass es hier nicht allein um Telefonschaltungen zur Informationsübermittlung geht, sondern es entstehen permanent neue Grüppchen. Auf einem Boot mit 100 Personen (also nicht Rhein-Ruhr) lassen sich etwa 161.000 unterschiedliche Dreiergrüppchen formieren und etwa 3,9 Millionen unterschiedliche Vierergrüppchen. Und weil jede Gruppe ein bisschen anderen Unterhaltungsregeln folgt, entstehen ständig neue Gedanken und Ideen. Wir stoßen andauernd und ungesteuert auf Neues. Das sind die positiven Externalitäten: Bärbel erzählt mir etwas, Karl-Heinz steht daneben und profitiert. Und weder ich noch Karl-Heinz entlohnen Bärbel für Gedanken, die sie vielleicht nur deswegen hatte, weil sie in einer anderen Gruppe gerade von Anne etwas gehört hatte. Die Innovationsforschung zeigt, dass wir uns häufiger für diese Zufälligkeiten öffnen sollten, weil daraus neue Ideen entstehen. Nicht jedes Gespräch führt zu tiefgreifenden, neuen Erkenntnissen und Weltbewegendem, aber wer sich stetig diesen Impulsen aussetzt, erhöht deutlich die Wahrscheinlichkeit dafür, dass er oder sie auf Gedankentrüffel stößt. Leopold Kohr, Träger des »Alternativen Nobelpreises«, schwärmte vom »Akademischen Wirtshaus«, weil er wusste, dass es für Neues der Unbeschwertheit bedarf. Und selbst das Wort »Symposium«, das wir heute als Begriff für eine gelehrte Konferenz verwenden, leitet sich aus dem Griechischen für »zusammen trinken« ab. Es geht also – seit Jahrtausenden – um das Zusammensein, um Neues zu schaffen. Und als positiver Nebeneffekt entsteht eine persönliche Bindung, die uns ermöglicht, in Zukunft schneller, leichter und vertrauensvoller miteinander zu sprechen.

Der Weg von der alten in die neue Netzwerkwelt

Als IMMOEBS gegründet wurde, gab es nur wenige immobilienwirtschaftliche Vereinigungen und Konferenzen, vor allem aber gab es kein Internet, die Märkte waren viel intransparenter, und Corporate Governance musste man noch im Dictionary nachschlagen. Daher war es für Marktteilnehmer essenziell, an den wenigen Treffen der Branche persönlich teilzunehmen. Der Wert des Netzwerkes wurde durch persönliche Treffen geradezu definiert. Diese Erfahrungen haben sich den ersten Mitgliedern im positiven Sinne eingebrannt.

Doch die Welt blieb nicht stehen. Es wurden andere Organisationen gegründet, die Zahl der Konferenzen, Symposien, Get-togethers explodierte regelrecht – und das Internet wurde zu unserer zweiten Heimat. Das bedeutet, die Opportunitätskosten für die Teilnahme an Veranstaltungen, also die Kosten, die mir daraus entstehen, dass ich mich mit der Entscheidung für eine Konferenz immer auch gegen eine andere Aktivität entscheide, stiegen rasant. Und das Internet wurde bunter, schneller und

im Zuge von Corona zur noch intensiveren Kommunikationsplattform. Einige der oben geschilderten Netzwerkvorteile lassen sich möglicherweise auch andernorts realisieren, einige der Kommunikationsvorteile erfordern keine persönliche Präsenz. Vor allem bieten Facebook und Co unglaublich viel mehr Vernetzungsmöglichkeiten als Präsenzmeetings. Und zudem sind verlässliche Informationen heute häufiger frei verfügbar als 1990.

»DIESES JAHRHUNDERT DÜRFTE NICHT NUR DAS AM STÄRKSTEN VON TECHNIK DURCHDRUNGENE JAHRHUNDERT WERDEN, ES KÖNNTE AUCH DAS HUMANSTE WERDEN.«

IMMOEBS muss sich diesen Herausforderungen stellen. Dies könnte die folgenden vier Punkte umfassen (mehr Zeichen hätten mehr Empfehlungen ermöglicht): Erstens, IMMOEBS sollte noch stärker die neue digitale Netzwelt umarmen, um schneller, einfacher und gezielter die Mitglieder zu informieren, nicht nur die Jüngeren. Dies sollte nur zum Teil der Öffentlichkeit geöffnet werden, damit exklusive Vorteile bei Mitgliedern bleiben und gleichzeitig Werbung entsteht. Sinnvoller als eine Beitragsrückerstattung scheint mir ein Investitionsprogramm für eine Onlinestrategie. Ein Kampf gegen Facebook etc. ist natürlich sinnlos, ein Kampf gegen Reisekosten und Zeitarmut scheint indes erwägenswert. Zweitens, IMMOEBS muss der Zufälligkeit bei Präsenzveranstaltungen mehr Raum geben. Manchmal bedarf es eines kleinen Stupses, eines »nudge«, damit sich Menschen wirklich begegnen. Öffnet mehr Raum für neue Begegnungen! Drittens, eine Stärke von IMMOEBS liegt darin, dass es die Organisation schon so lange gibt. Bringt daher Jung und Alt zusammen, wie ein Mini-Mentoring-Programm – zum Beispiel digital. Viertens und am wichtigsten, Präsenz erleichtert Vertrauensbildung. Die IMMOEBS-Mitglieder bringen wohl einen guten Schuss Vorschussvertrauen mit, weil sie ähnliche Studiengänge durchlaufen haben. Vertrauen entsteht schneller durch gemeinsame Aktivitäten. Eine Bootsfahrt ist lustig, doch ein Bootsbau schweißt zusammen. Ich gebe zu, dieses Beispiel folgt eher der aphoristischen Schönheit als der praktischen Realisierbarkeit, doch der Punkt dürfte klar werden: Künftig sollte der Vorteil von Präsenz weniger im Informationsaustausch liegen, sondern darf tiefer gehen, damit die Teilnehmer etwas mitnehmen, das sie nicht im Internet finden. Nicht die Größe des Netzwerkes ist entscheidend, sondern die Intensität.

So, und wahrscheinlich haben Sie sich oben gefragt, wie viele unterschiedliche Dreierkombinationen denn nun IMMOEBS als Verein insgesamt ermöglichen könnte: Es sind bei 2.820 Mitgliedern genau 3.733.652.740. Und jede wäre ein bisschen anders. Dies ist ein gewaltiger Schatz, der auch 2021 wertvoll ist, denn dieses Jahrhundert dürfte nicht nur das am stärksten von Technik durchdrungene Jahrhundert werden, es könnte auch das humanste werden. Wir sollten uns daher stärker damit beschäftigen, was uns als Menschen am meisten ausmacht und am stärksten anspricht. Dort, im Netz der Sinne, sollte IMMOEBS warten.

Zum Weiterlesen

Castelvecchi, D. (2015). Physics paper sets record with more than 5,000 authors. Nature (2015). https://doi.org/10.1038/nature.2015.17567. Zugriff: 1.7.2021.

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

Kohr, L. (1993). The Academic Inn. Talybont 1993, S. 228-235.

Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2008). Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness, Penguin Books, London.

IREBS Immobilienakademie GmbH

Barocketage
Kloster Eberbach
65346 Eltville

T: 06723 9950-30
F: 06723 9950-35
irebs@irebs.de

IRE|BS Immobilienakademie
International Real Estate Business School
Universität Regensburg

PERSPEKTIVE FÖRDER-MITGLIEDER

MIT IMMOEBS IDEEN ENTWICKELN UND UMSETZEN

A: Prof. Dr. Jan Kehrberg, Rechtsanwalt und Partner
GSK STOCKMANN
IMMOEBS Fördermitglied seit 2011

Für GSK STOCKMANN ist das Engagement bei und um IMMOEBS eine Selbstverständlichkeit. Wir sehen uns als führendes Beratungsunternehmen in den Bereichen Investitionen, Entwicklung und Management von Immobilien mit Blick auf die gesamte Wertschöpfungskette am Markt. Dabei leisten eine Reihe unserer Kolleginnen und Kollegen Grundlagenarbeit vor allem in der Lehre, aber auch durch Vorträge und Publikationen zur Erweiterung des wissenschaftlichen Erkenntnisstandes. Angesichts des Anspruchs und Hintergrunds von GSK STOCKMANN versteht es sich für uns von selbst, dass wir im Austausch in einem relevanten Alumni-Netzwerk mitwirken, unseren Input geben aber auch aus dem Know-how der Mitglieder Rückschlüsse auf unsere Aufstellung, Ausrichtung und Beiträge.

IMMOEBS ist für uns ein Forum mit mehrfacher Brückenfunktion. Durch das Engagement bei IMMOEBS halten wir Verbindung zum Markt und seinen wichtigsten Playern. Das sind die Unternehmen, die sich um das Netzwerk angeordnet haben. Vor allem aber auch die Berufsträger der Zukunft, von denen viel Kraft für alle Entwicklungen ausgeht. Bei einem Alumni-Netzwerk sind die Mitglieder nicht am Ende ihrer unternehmerischen und beruflichen Karriere, sondern überwiegend im vollen Lauf einer in die Zukunft gewandten

»DAS BESONDERE BEI IMMOEBS IST DIE DURCHMISCHUNG DER MITGLIEDER DURCHSCHNITTLICHER ANCIENNITÄT. HIER FINDET JEDER ETWAS.«

Entwicklung. Dies bedeutet, dass sie alle für die Karriere relevanten Gelegenheiten und Entwicklungen viel bewusster wahrnehmen als der »fertige« Unternehmer, der sich mehr oder weniger in seinem Markt eingerichtet hat. Das spiegelt sich mit der Entwicklung unseres Unternehmens. Denn auch bei GSK STOCKMANN haben wir Berufsträger aus dem gesamten Karrierespektrum, die alle äußeren Einflüsse mit derselben Akribie und Aufgeschlossenheit aufnehmen.

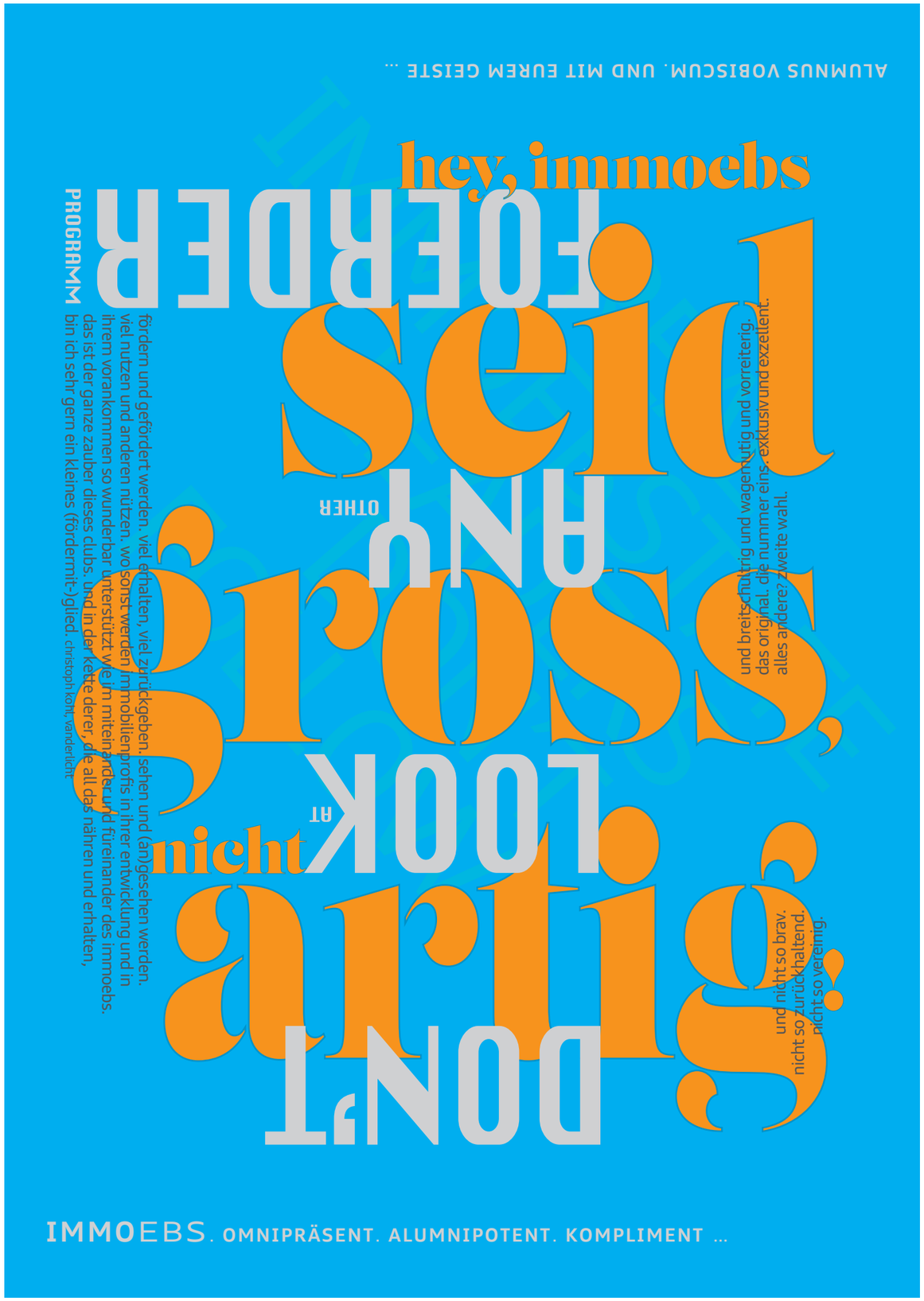
»UM AUF AUGENHÖHE MITREDEN ZU KÖNNEN, IST ES ERFORDERLICH, AUCH DIE ANFORDERUNGEN AUS DEN ANDEREN DISZIPLINEN UMZUSETZEN.«

Dazu muss man sich immer Folgendes vor Augen halten: Ein Berater mag gut in seiner beruflichen Disziplin und hervorragend qualifiziert sein. Wertvoll wird der Berater, wenn er auch die Profession seiner Kunden versteht und als inspirierender Gesprächspartner auf Augenhöhe auftritt. Dabei gewinnt das interdisziplinäre Verständnis zunehmend an Bedeutung. Investitionen, Entwicklung und Umgang mit Immobilien setzen auch wirtschaftliches, (stadt-)planerisches und zunehmend auch soziales Verständnis voraus sowie die Bereitschaft zur Übernahme von Lasten, und das alles innerhalb rechtlich definierter Rahmenbedingungen. Um in diesem Feld zu beraten, reicht Jura allein nicht. Das langweilt die anderen nur.

Um auf Augenhöhe mitreden zu können, ist es erforderlich, auch die Anforderungen aus den anderen Disziplinen umzusetzen. Dazu muss der Berater sie aber erst verstehen, und das wiederum setzt voraus, Einblicke in die anderen Disziplinen zu erhalten, Wissen zu erfassen, zu strukturieren und reflektiert mit dem eigenen rechtlichen Fachwissen zurückzuspielen.

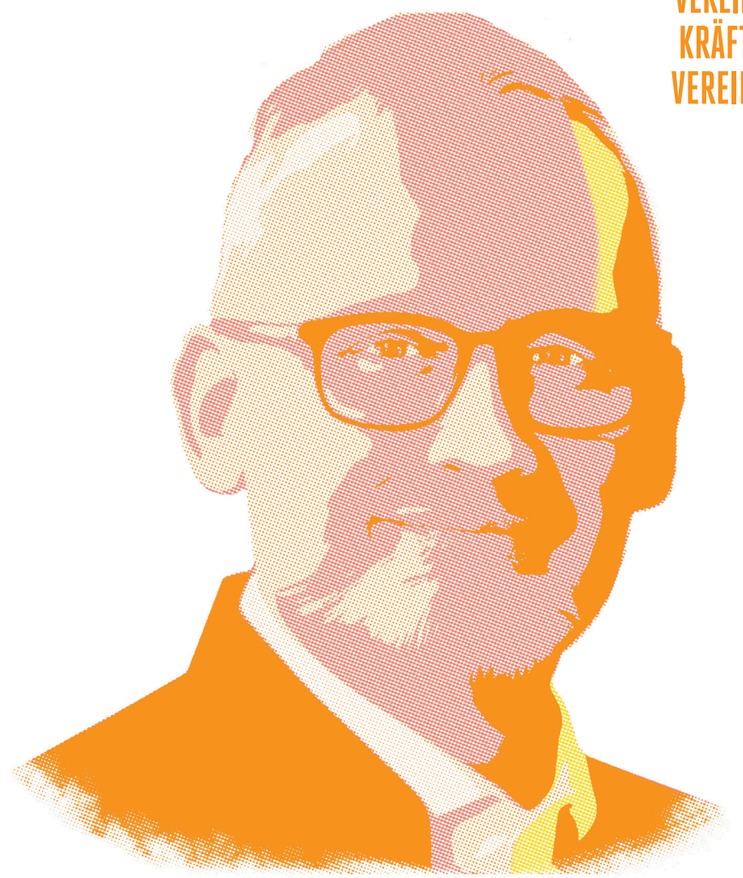
Das Besondere bei IMMOEBS ist die Durchmischung der Mitglieder durchschnittlicher Anciennität. Hier findet jeder etwas. Newcomer am Beginn der Laufbahn finden andere in derselben beruflichen Situation wie auch erfahrene Austauschpartner. Umgekehrt bietet sich für die Älteren die Möglichkeit, Fragestellungen aus der Perspektive der weniger Eingefahrenen zu diskutieren. Dieser Austausch ist bei IMMOEBS allgegenwärtig, am Büffet des Neujahrsempfangs oder bei den Bootsfahrten ebenso wie im IMMOMENT-Programm oder bei themenspezifischen Seminaren.

Durch Corona haben wir alle viel dazugelernt: Austausch zu konkreten Fragen lässt sich auch digital organisieren. Aber der breite Transfer und die gemeinsame Reflexion in Anwesenheit der Gesprächspartner ist und bleibt der wertvollste Austausch und wird nie durch digitale Foren zu ersetzen sein. Wir können uns mit einem digitalen Empfang behelfen, und auch an solchen Formaten hat GSK STOCKMANN mitgewirkt. Aber wir freuen uns auch darauf, wenn sich durch viele geradezu zufällige Foren und Gespräche bei all den beliebten und erfolgreichen Formaten wieder die Gelegenheit gibt, Bilder zu gewinnen, Input zu geben, bestehende Kontakte mit Leben zu erfüllen, neue zu knüpfen und gemeinsam Ideen zu gewinnen, sie hin und wieder aufzugeben, aber vor allem auch, diese Ideen gemeinsam umzusetzen.



VEREINTE SPITZENKRÄFTE

A: Chris Kohl, Geschäftsführer, VANDERLICHT GmbH & Co. KG
IMMOEBS Fördermitglied seit 2015



»WAS IMMOEBS VON ANDEREN VEREINEN UNTERSCHEIDET? VEREINTE KRÄFTE KÖNNEN EINIGES BEWEGEN, VEREINTE SPITZENKRÄFTE ALLES. DAS IST DER UNTERSCHIED.«

TILMAN GARTMEIER UND DIE GEHEIM-WAFFE DES COOLEN NETWORKINGS

A: Tilman Gartmeier, Gründer und Geschäftsführer
Cube Real Estate GmbH
IMMOEBS Fördermitglied seit 2020

»EIN BLICK IN DIESE ZUKUNFT ZEIGT, WIE WICHTIG ALLEIN RUND UM DAS THEMA NACHHALTIGKEIT EINE UMFASSENDE BILDUNG UND GLEICHZEITIG FACHWISSEN SIND: (...)«

James Bond, alias 007, hat sein Q. Q ist der Codename von Major Boothroyd, der schlaue Kopf hinter 007. Er ist verantwortlich für die Ausrüstung von James Bond und kommt in den meisten Bondfilmen vor – er ist zugleich für Innovationen und neue Ideen zuständig.

Fazit: James Bond hat ein ziemlich gutes Netzwerk! Schlaue Köpfe, Strategen, Kreative – was hier so filmisch plakativ aufgestellt ist, lässt sich gut übertragen in unsere Immobilienwelt.

Für mich persönlich ist gutes Netzwerken alles, eine Währung, die wertvoller nicht sein kann und die viele »Q«s und Spezialeffekte für die Karriere bereithält. Damit man effizient und strategisch netzwerken kann, ist es natürlich genau richtig, sich die richtigen Kanäle und Cluster zu suchen, in denen man sich gern aufhält und mit denen man gern assoziiert werden möchte. IMMOEBS steht für mich genau dafür: ein richtig cooler Verein, mit hochwertigen und inhaltlich komplexen Themenangeboten, die zeitgemäß aufbereitet sind. Eine IMMOEBS-Mitgliedschaft für mich und auch für mein Unternehmen Cube Real Estate ist deswegen interessant und auch wichtig. Netzwerken ist ja die Basis für Erfolg, die richtigen Köpfe zu treffen und sich mit ihnen inhaltlich zu verknüpfen und neue Dinge auszuhecken, ist der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg. Schließlich betreiben wir bei CUBE viel Kommunikation, auch bei LinkedIn, da passt das perfekt in unsere 360-Grad-Strategie hinein. Innovation entsteht für mich immer durch kreative Schnittstellen, durch Kommunikation und Austausch, IMMOEBS bietet hier ein qualifiziertes und leichtgängiges Netzwerk, in dem das möglich ist. Es ist einfach auch inspirierend. Das mag ich sehr.

»FÜR MICH PERSÖNLICH IST GUTES NETZWERKEN ALLES, EINE WÄHRUNG, DIE WERTVOLLER NICHT SEIN KANN UND DIE VIELE »Q«S UND SPEZIALEFFEKTE FÜR DIE KARRIERE BEREITHÄLT.«

Wichtig für unsere anspruchsvollen Jobs in der Immobilienwirtschaft sind auch Themen wie Weiterbildung und insbesondere die spezifische Fortbildung von jungen Leuten. Die Kombination mit einem Wissenstransfer (Q lässt grüßen!) ist ein wesentlicher Baustein für persönlichen und beruflichen Erfolg. Dieser impulsgebende und vielleicht für die Karriere richtungsweisende Input ist durch den Verein IMMOEBS ebenfalls möglich. Nicht nur Cube Real Estate, viele Unternehmen lassen sich begeistern und tragen genau aus diesem Grund IMMOEBS mit. Genau wie wir! Das ist Ehrensache! Es geht nicht nur um finanziellen Support, auch darum, Teil von Veranstaltungen zu sein und andere wichtige Vereinsaktivitäten zu unterstützen, Stichwort Wissenstransfer und Verantwortung. IMMOEBS ist eine quirlige, junge, coole Karrieremaschine. Spaß und Raum für neue Bekanntschaften durch die Veranstaltungen sind ebenfalls gut und werden über das ganze Jahr hinweg angeboten. Mit rund 2.800 Mitgliedern ist IMMOEBS das größte Alumni-Netzwerk der Immobilienwirtschaft in Deutschland. Das ist eine super Zahl, auf die der Verein stolz sein kann. Die Mitglieder verbindet das Studium an den beiden führenden (Weiterbildungs-)Instituten im Bereich Real Estate in Deutschland, dem Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht und der IREBS Immobilienakademie/Universität Regensburg. Damit ist eine gute Basis gelegt für die Anforderungen der Immobilienwirtschaft – auch in Zukunft, für die alle gut gerüstet sein müssen.

Ein Blick in diese Zukunft zeigt, wie wichtig allein rund um das Thema Nachhaltigkeit eine umfassende Bildung und gleichzeitig Fachwissen sind: Der gesamten Immobilienwirtschaft wird ein immer größerer Beitrag mit Blick auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit abverlangt. Nachhaltigere Baustoffe sind der zentrale Schlüssel für die gesellschaftliche Akzeptanz der Branche. Denn weder die beste Dämmung noch die energieintensive Kreislaufwirtschaft sind für sich genommen ausreichend, um die Klimaziele zu erfüllen. In den kommenden zehn Jahren werden deshalb Entwickler, Forschung und Bauwirtschaft näher zusammenrücken, um das Ziel einer weitgehend CO_2-neutralen Immobilienwirtschaft zu erreichen. Und deswegen brauchen wir gute Qs!

PERSPEKTIVE ARBEITS-KREISLEITER*INNEN

AK BERLIN-BRANDENBURG

A: Lena Brühne, Christian Schulz-Wulkow und Thilo von Stechow

Lena Brühne, Christian Schulz-Wulkow und Thilo von Stechow leiten den IMMOEBS-Arbeitskreis Berlin-Brandenburg. Wir haben uns mit ihnen über die gemeinsame Arbeit in der Hauptstadtregion, ihren speziellen Charakter und künftige Vorhaben unterhalten.

Heute seid ihr Arbeitskreisleiter – das war nicht immer so. Wie kamt ihr zu IMMOEBS?

Thilo: Ich landete 1993 zufällig in der Immobilienbranche und war auf der Suche nach einer Möglichkeit, einen kompakten Überblick über die relevanten Immobilienthemen zu erhalten. So kam ich auf das Immobilienökonomiestudium der EBS (2. Jahrgang Berlin 1994). Ein Glücksfall in mehrfacher Hinsicht: Ich erhielt den gewünschten Überblick, hatte großartige Kommilitoninnen und Kommilitonen, und es gab sogar einen Alumni-Verein, dem ich 1995 nach Abschluss des Studiums beitrat.

Christian: Bei mir war das ganz ähnlich wie bei Thilo. Ich war ein klassischer BWLer mit etwas bankenseitiger Immobilienerfahrung und neu in der Stadt. Für die Jüngeren unter uns: Damals war die Branche noch intransparenter, noch kleinteiliger und auch – kaum vorstellbar – noch schlechter beleumundet als heute. Es gab keinen ZIA, die RICS kam gerade erst nach Deutschland. Die Immobilienakademie und IMMOEBS haben da eine echte Lücke geschlossen und maßgeblich zur Professionalisierung und überhaupt erst zur Bildung einer Branchenöffentlichkeit beigetragen. So etwas wie IMMOEBS gab es vorher gar nicht, auch wenn man sich das heute kaum vorstellen kann.

Lena: Als ich vor einigen Jahren nach Berlin kam, habe auch ich festgestellt, dass IMMOEBS weiterhin mehr als gebraucht wird. Eine solche Plattform ist auch heute unerlässlich für einen fruchtbaren Austausch innerhalb der Branche, um ein belastbares Netzwerk auch über den direkten Tätigkeitskreis hinaus aufzubauen und, last but not least, auch um mit dem Nachwuchs in Kontakt zu bleiben.

»SO ETWAS WIE IMMOEBS GAB ES VORHER GAR NICHT, AUCH WENN MAN SICH DAS HEUTE KAUM VORSTELLEN KANN.«

Apropos Nachwuchs: Heute ist man allerlei digitale Formate gewohnt. Gerät so ein klassischer Verein da nicht unter Rechtfertigungsdruck? Gerade bei Jüngeren, die das vielleicht gar nicht mehr so kennen?

Thilo: Wenn IMMOEBS piefige »Vereinsmeierei« bedeuten würde, wäre ich wahrscheinlich nie beigetreten oder wäre heute schon lange nicht mehr aktiv. Bei uns treffen sich über alle beruflichen Stationen Gleichgesinnte. Es findet eine hierarchiefreie Kommunikation statt, und es gibt keine Barrieren für offene Gespräche. Das kann ein virtuelles Format nie ersetzen und hebt IMMOEBS auch spürbar von anderen Plattformen, Formaten und Netzwerken ab.

Christian: Die Pandemie hat eindrücklich gezeigt, wie sehr wir das persönliche Kennenlernen »übers Buffet hinweg«, am Stehtisch oder das kurze Gespräch am Rande vermissen. Das ist ein totaler Unterschied zur Mattscheibe. Damit steht und fällt auch die notwendige, leider immer weniger vorhandene Verbindlichkeit. So wie wir aber künftig hybrider arbeiten, wird auch das Netzwerk hybrider werden. Das Persönliche darf uns dabei aber nie verloren gehen.

Lena: Wir merken aber in der Tat, dass es jüngeren Leuten nicht mehr so leichtfällt, einfach irgendwo hinzugehen, wo sie niemanden kennen. Wir haben deshalb damit angefangen, Young-Professional-Veranstaltungen zu etablieren. Wir machen gemeinsame Besichtigungen, ein Young-Professional-Lunch oder Gesprächsrunden. Dadurch werden die Aspiranten Teil eines kleineren Netzwerks, und das erleichtert den Einstieg ungemein. Auch ein Mentorenprogramm haben wir etabliert. Wir wollen ja den Austausch fördern, und dafür brauchen wir niedrigschwellige Angebote.

Aber was haben die reiferen Semester davon?

Lena: Die Jüngeren sind nicht nur künftige Mitarbeiter oder Kollegen der Älteren. Sie prägen auch die Nachfrage der Zukunft, mit der sich jeder in der Branche auseinandersetzen muss. Auch der intergenerationelle Austausch ist daher ungemein wichtig.

Christian: IMMOEBS zeichnet sich zudem dadurch aus, dass es nicht darum geht, vermeintlich wichtige Leute kennenzulernen. Bei uns geht es darum, das Netzwerk zu leben, die Gemeinsamkeiten fruchtvoll zu nutzen, und das abseits üblicher Hierarchien.

»WIR WOLLEN WEITER COOLE VERANSTALTUNGEN MIT INTERESSANTEN THEMEN MACHEN. DAFÜR SIND WIR AUF EURE MITWIRKUNG ANGEWIESEN. BRINGT EUCH WEITER EIN. DAS NETZWERK LEBT VON EUCH, TRAGT DAZU BEI.«

Thilo: IMMOEBS ist ein Verein, der zum Mitmachen einlädt, und da kann jeder, der sich einbringt, dann auch etwas mitnehmen – ungeachtet seines Alters oder seiner Position. Die vielen Mitglieder und Förderer stehen dafür ganz eindrücklich.

»IMMOEBS IST EIN VEREIN, DER ZUM MITMACHEN EINLÄDT, UND DA KANN JEDER, DER SICH EINBRINGT, DANN AUCH ETWAS MITNEHMEN – UNGEACHTET SEINES ALTERS ODER SEINER POSITION.«

Was charakterisiert eurer Meinung nach den Arbeitskreis Berlin-Brandenburg besonders?

Lena: Der Arbeitskreis hat es einerseits leicht, da wir die coolsten Locations und größte Nähe zu prominenten Persönlichkeiten haben…

Christian: … Das führt aber auch zu hohem Konkurrenzdruck. Allerdings scheuen wir den Wettbewerb nicht und haben den besten Neujahrsempfang der Stadt.

Thilo: Dadurch müssen wir immer besonders innovativ bleiben, und das gelingt uns: Höchst erfolgreiche Formate wie der Neujahrsempfang oder die Bootsfahrt wurden hier in Berlin geboren. Daneben zeichnet unseren Arbeitskreis die besondere Nähe zur Politik und zu den Immobilienverbänden aus – und er trifft zugleich auf einen unfassbar großen Nachholbedarf der hiesigen Stadtentwicklung. Spätestens innerhalb der letzten zehn Jahre hat der vormals schwierige Standort ja auch eine erstaunliche Wandlung zum hochinteressanten Markt gemacht, was uns natürlich zugutekommt.

Und was plant ihr in dieser Gemengelage für die Zukunft des Arbeitskreises und von IMMOEBS?

Lena: Wir wollen auch weiterhin gemeinsam mit euch das größte Alumni-Netzwerk der Branche mit Leben füllen.

Christian: Dass wir keine Präsenzveranstaltungen mehr durchführen konnten, die ja das Rückgrat der gemeinsamen Arbeit bilden, war wirklich einschneidend. Wir als Arbeitskreis haben auch bewusst nur sehr selektiv digitale Veranstaltungen initiiert, weil eine gewisse Überfrachtung spürbar wurde. Da werden wir nun wieder loslegen. Lena hat gerade zur ersten Veranstaltung geladen.

Lena: Wir starten mit einer Projektbesichtigung hier in der Stadt – und freuen uns auf das persönliche Wiedersehen!

Thilo: Wenn ich in die Zukunft sehe, halte ich es für sinnvoll, eine Plattform zu bieten, die einen Austausch der Mitglieder untereinander vereinfacht – das, was Christian eben als »hybrides Netzwerk« bezeichnet hatte. Das kann Themenspeicher für neue Formate und Inhalte beinhalten und so vielleicht sogar die sogenannten Digital Natives aktiver einbinden. Außerdem: Da es vielen Mitgliedern nicht vergönnt ist, in einem der unmittelbaren Einzugsgebiete der Arbeitskreise zu arbeiten und zu leben, wäre es eine Überlegung wert, in Regionen, in denen es Mitgliederhäufungen gibt, »IMMOEBS-Pop-Up«-Veranstaltungen durchzuführen.

Zuletzt die einmalige Möglichkeit für euch: Was wolltet ihr den Mitgliedern schon immer einmal sagen?

Christian: Wir wollen weiter coole Veranstaltungen mit interessanten Themen machen. Dafür sind wir auf eure Mitwirkung angewiesen. Bringt euch weiter ein. Das Netzwerk lebt von euch, tragt dazu bei.

Lena: Der Austausch mit euch ist super, weiter so!

Thilo: Neben den Mitgliedern möchte ich mich bei Vorstand, Geschäftsstelle und den handelnden Personen bedanken. Das deutsche Vereinsrecht setzt klare Regeln, und IMMOEBS ist ein bundesweiter Verein, der dafür natürlich auch entsprechende Strukturen und Abläufe braucht. Das wird aber alles wunderbar organisiert, und unserer Arbeitskreisleitung werden dadurch eigentlich keine Grenzen gesetzt.

AK NORD

A: Vanessa Reps, Tim Fischer, Johannes Dieckheuer, Moritz Rieser

Seit 2008 leiten Vanessa Reps und Tim Fischer, zuletzt auch ergänzt durch Stefanie Saß, den Arbeitskreis Nord und haben in dieser Zeit rund 120 Veranstaltungen durchgeführt. Anfang Juli 2021 haben sie die Leitung in die Hände von Johannes Dieckheuer und Moritz Rieser übergeben. Zeit sich gegenseitig noch ein paar Fragen zu stellen:

Warum zieht Ihr euch aus der Arbeitskreisleitung zurück, Vanessa und Tim?

Vanessa und Tim: Nach 13 Jahren sind wir überzeugt, dass ein junges AK-Leiterteam mit neuen Impulsen einen großen Mehrwert für die Mitglieder bieten kann. Speziell nach der pandemiebedingten Zwangspause ist aus unserer Sicht genau jetzt der richtige Moment, um mit frischem Wind, neuen Gedanken und damit auch einem neuen Netzwerk neue Veranstaltungsformate zu entwickeln und im Norden zu etablieren.

Was ist eure Motivation, die Arbeitskreisleitung zu übernehmen, Johannes und Moritz?

Johannes und Moritz: Ein professioneller Austausch, ein informelles Mittagessen oder auch ein Netzwerktreffen haben uns in der bisherigen Laufbahn neue Perspektiven und Ansätze gezeigt, Chancen eröffnet und uns mit tollen Menschen zusammengebracht.

Andere Meinungen zu hören oder neue Informationen zu aufstrebenden Technologien zu erhalten, fördert aus unserer Sicht nicht nur die eigene Kreativität, sondern schafft Potenziale, die herausfordernden Themen unserer Zeit zu bewältigen.

Große Freiheiten, neue Themen selbst anzugehen und Social-Media-Ausweitung waren die wichtigsten Argumente aus den Vorgesprächen. Das klingt sehr verlockend, und so können wir es kaum abwarten, genau dort anzusetzen.

»WIR HATTEN IN UNSEREM LEBEN BISHER SEHR VIEL GLÜCK, HABEN VIEL HILFE ERHALTEN, WENN WIR SIE BENÖTIGT HABEN, UND KONNTEN VOM FACHWISSEN UND DEN ERFAHRUNGEN UNSERER MENTOREN UND UNTERSTÜTZER ENORM PROFITIEREN.«

Zudem besteht noch eine ganz persönliche Motivation hinter unserer zukünftigen Arbeit. Wir hatten in unserem Leben bisher sehr viel Glück, haben viel Hilfe erhalten, wenn wir sie benötigt haben, und konnten vom Fachwissen und den Erfahrungen unserer Mentoren und Unterstützer enorm profitieren. Jetzt bekommen wir die Chance, ein gutes Miteinander in der Community weiter zu pflegen und etwas zurückzugeben.

Welchen Fokus wollt ihr setzen, Moritz und Johannes?

Johannes und Moritz: Deutschland soll bis 2045 klimaneutral sein. Eine Mammutaufgabe, und die Zeit drängt.

Vor dem Hintergrund, dass auf die Immobilienbranche in Deutschland fast 30 % der Treibhausgasemissionen und rund 35 % des Endenergieverbrauchs zurückzuführen sind, kommt da einiges auf uns zu.

Wie schaffen wir diesen enormen Weg zur Klimaneutralität und managen die Risiken?

Wann bin ich ESG-compliant, und welche technischen Innovationen gibt es hier und im Ausland?

Worin bestehen die Chancen bei dieser grünen und digitalen Transition?

Diese und ähnliche Fragen wollen wir für und in der Community mit Experten, Unternehmern und Stakeholdern intensiver beleuchten. Darauf liegt unserer Fokus.

»ANDERE MEINUNGEN ZU HÖREN ODER NEUE INFORMATIONEN ZU AUFSTREBENDEN TECHNOLOGIEN ZU ERHALTEN, FÖRDERT AUS UNSERER SICHT NICHT NUR DIE EIGENE KREATIVITÄT, SONDERN SCHAFFT POTENZIALE, DIE HERAUSFORDERNDEN THEMEN UNSERER ZEIT ZU BEWÄLTIGEN.«

Was liegt euch besonders am Herzen, Johannes und Moritz?

Johannes und Moritz: Die Pandemie hat gezeigt, wie wir digital leben und arbeiten können. Der Schritt zurück aus der Pandemie in den Alltag sollte aus unserer Sicht mit spannenden, digitalen Formaten und Erkenntnissen der letzten eineinhalb Jahre erfolgen. Man könnte auch sagen, dass uns Innovations-Aufgeschlossenheit und Werterhalt durch generationsübergreifenden Austausch auf dem gemeinsamen Weg in eine dekarbonisierte Zukunft besonders am Herzen liegen :)

»DIE PANDEMIE HAT GEZEIGT, WIE WIR DIGITAL LEBEN UND ARBEITEN KÖNNEN. «

Welche Veranstaltung bleibt euch besonders in Erinnerung, Tim und Vanessa?

Vanessa und Tim: In so vielen Jahren hat man so einiges erlebt. Die hervorstechenden Neujahrsempfänge mit schillernden Persönlichkeiten wie z. B. der mitreißende Vortrag des ehemaligen Fußballschiedsrichters Urs Meier bleiben natürlich in Erinnerung, aber auch die regelmäßigen Veranstaltungsserien zu aktuellen juristischen Themen mit GSK Stockmann haben viel Spaß gemacht. Eine Veranstaltung, die besonders in Erinnerung bleibt, ist die erste Bootsfahrt in Hamburg. Anlässlich der Mitgliederversammlung reisten im Juni 2017 zahlreiche überregionale Gäste an, die dann bei auch für Hanseaten dramatischen Wetterbedingungen nur knapp und durchnässt das Boot an den Hamburger Landungsbrücken erreichten und schließlich noch die grandiose Hafenatmosphäre mit der brandneuen Elphi im Sonnenuntergang genießen durften.

Was wünscht ihr uns für unsere neue Aufgabe, Vanessa und Tim?

Vanessa und Tim: Engagierte Mitglieder, die euch tatkräftig bei der Veranstaltungsplanung z. B. mit Sponsoring, interessanten Themen oder mit ihrer aktiven Teilnahme unterstützen. Wir wünschen euch beiden viel Spaß bei der Sache und ein glückliches Händchen für die weitere Entwicklung des Arbeitskreises. Wir werden uns das natürlich aus nächster Nähe anschauen und freuen uns auf neue und alte Veranstaltungsformate.

Vanessa und Tim: ***Wir bedanken uns für die jahrelange sehr gute Zusammenarbeit mit allen Mitgliedern, Förderern, Sponsoren und treuen Gästen und freuen uns auf ein Wiedersehen auf einer der nächsten Präsenzveranstaltungen. Bleiben Sie gesund!***

Johannes und Moritz: ***Wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft und werden uns – hoffentlich schon bald – mit der ersten Veranstaltung melden.***

AK RHEIN-MAIN

A: Sven Seipp und Klaus Hirt

Wofür steht für euch IMMOEBS? Welche Bedeutung hat IMMOEBS? Was ist das Besondere an IMMOEBS? Warum würdet ihr jemandem empfehlen, bei IMMOEBS einzutreten?

Sven: IMMOEBS steht für mich für ein Netzwerk gleichgesinnter Persönlichkeiten, die aufgrund der vielfältigen gemeinsamen Interessenlage zumindest einen niedrigschwelligen Zugang zueinander haben, der beim Austausch hilft und auch Spaß machen kann – auch, wenn es mal konträre Meinungen gibt, hält die DNA alles zusammen. IMMOEBS sollte keine Grenzen kennen und vertikal wie horizontal durchgebunden und verknüpft sein – d. h. alle Mitglieder, egal ob Silberrücken oder Rookie, sollten sich austauschen können ohne Barriere. Der beste Zeitpunkt zum Eintritt ist immer »jetzt«!

Klaus: IMMOEBS = Netzwerk. Und unsere Branche lebt vom Netzwerken, damit kann man nicht früh genug anfangen und ihm nie zu viel Aufmerksamkeit schenken. Und das tolle an IMMOEBS ist, dass alle die »Ausbildung« als gemeinsamen Anker haben und keinerlei Berührungsängste herrschen.

Ist ein (Ehemaligen)-Verein überhaupt noch zeitgemäß, ersetzen digitale Communities doch immer öfter altbekannte Vereinsstrukturen?

Sven: Eine starke und offene Gemeinschaft von Persönlichkeiten mit ähnlichen Interessenslagen kann durch eine digitale Lösung nicht ersetzt werden – alle digitalen Lösungen grenzen letztlich aus, da sie nicht durchgebunden sein können ohne Präsenz und physischen Austausch.

»DAS PERSÖNLICHE NETZWERK UND DER PERSÖNLICHE AUSTAUSCH KÖNNEN UND WERDEN NIE ERSETZT WERDEN, DAVON BIN ICH ÜBERZEUGT.«

Klaus: Das persönliche Netzwerk und der persönliche Austausch können und werden nie ersetzt werden, davon bin ich überzeugt. Aber die Kommunikationswege werden sich ändern, und hier muss IMMOEBS mit der Zeit gehen!

Warum engagiert Ihr euch ehrenamtlich im Arbeitskreis? Was ist euch bei eurer Arbeit für IMMOEBS und den Arbeitskreis besonders wichtig?

Sven: Das Ehrenamt ist wichtig für alle Gemeinschaften. Wichtig ist auch, dass es sich auf ein paar Schultern verteilt. Ich verstehe uns als Impulsgeber und im Arbeitskreis Rhein-Main als Abbild der gesamten Immobilienwirtschaft. Für mich ist es besonders wichtig, die Gemeinschaft mit ALLEN Facetten der Immobilienwirtschaft und des »echten« Lebens zu »konfrontieren« – nicht nur Lachslutschen und Sektchen…

Klaus: Ich netzwerke mit Leidenschaft und möchte diese Leidenschaft mit anderen teilen bzw. anderen näherbringen. Gerade die jüngere Generation tut sich meines Erachtens schwer damit bzw. hat, gegeben falls auch aufgrund der starken digitalen Kommunikation, den Mehrwert noch nicht erkannt. Dies möchte ich ändern. Ohne mein Netzwerk, welches ich schon in der Uni angefangen habe aufzubauen, wäre nicht dort, wo ich jetzt bin. Dafür bietet IMMOEBS eine perfekte Plattform.

Was macht euren Arbeitskreis aus? Wie erlebt ihr die Zusammenarbeit mit anderen Arbeitskreisen und dem Vorstand?

Sven: Wie oben beschrieben, glaube ich, dass wir einen guten Schnitt durch die Immobilienwirtschaft darstellen und nicht geprägt sind von zu viel Sendungsbewusstsein – ein gesunder Mix. Die Zusammenarbeit erlebe ich persönlich als durchgängig gut und angenehm. Was fehlt, sind die persönlichen Treffen der

»ICH NETZWERKE MIT LEIDENSCHAFT UND MÖCHTE DIESE LEIDENSCHAFT MIT ANDEREN TEILEN BZW. ANDEREN NÄHERBRINGEN. GERADE DIE JÜNGERE GENERATION TUT SICH MEINES ERACHTENS SCHWER DAMIT BZW. HAT, GEGEBENENFALLS AUCH AUFGRUND DER STARKEN DIGITALEN KOMMUNIKATION, DEN MEHRWERT NOCH NICHT ERKANNT.«

vergangenen Jahre. Damit könnte das ein oder andere Missverständnis schnell ausgeräumt werden, da die Wege wieder »kürzer« werden.

Wie schafft ihr es, den unterschiedlichsten Interessen der Mitglieder gerecht zu werden? (Wunsch nach Exklusivität vs. Öffnung für Gäste, alt vs. jung, Führungskraft vs. Mitarbeiter, große Unternehmen vs. Einzelkämpfer)

Sven: Durch »offene Ohren« und keine Ansagen per »Order-Mufti« – offen, unternehmerisch, flexibel.

Klaus: Verschiedene Veranstaltungsformate, bei denen für alle etwas dabei ist. Mit diesen schaffen wir eine Kommunikationsplattform für alle! Gerade der »Schnitt durch die Branche« ist es ja, was IMMOEBS ausmacht. Jung und alt, erfahren oder am Anfang des Berufslebens, alle können voneinander lernen.

Wie hat sich IMMOEBS in den letzten Jahren verändert? Welche Auswirkung hat das auf eure Arbeit gehabt? Was wünscht Ihr euch persönlich von IMMOEBS?

Sven: Ich denke, es hat einen Trend zu mehr Lockerheit gegeben im Umgang miteinander und auch der Kleiderordnung. Es hat eine Vielzahl »neuer« Player am Markt gegeben, die früher nicht möglich gewesen wären in ihrer Bedeutung für den Markt, etablierte, tradierte Geschäftsmodelle bekommen Konkurrenz – der Habitus des »alten Geldes« kann die neuen Strömungen nicht mehr aufhalten. Die Kreativität sticht »war schon immer so«.

»VERSCHIEDENE VERANSTALTUNGSFORMATE, BEI DENEN FÜR ALLE ETWAS DABEI IST. MIT DIESEN SCHAFFEN WIR EINE KOMMUNIKATIONSPLATTFORM FÜR ALLE!«

Welches sind eurer Ansicht nach die wichtigsten Themenfelder, mit denen sich IMMOEBS in Zukunft beschäftigen muss?

Sven: Transparenz in der Branche, Ehrenkodex im positiven Sinne, Offenheit für Innovationen, Bereitschaft, »den einen Meter mehr zu gehen«, um im Sinne von ESG die Gesellschaft nicht zu belasten, sondern einen sauberen Beitrag zu leisten – mit neuen und kreativen Vertragsmodellen.

Mit welchen Routinen könnte im Verein gebrochen werden? Was würdet ihr gerne anders machen?

Sven: Papierbroschüren nur noch 1x im Jahr als Coffee Table Book, keine Bewirtschaftung von Titeln, absolute Offenheit leben, mehr Möglichkeiten zu überregionalen Treffen.

Was würdet ihr bei IMMOEBS gerne einmal ausprobieren?

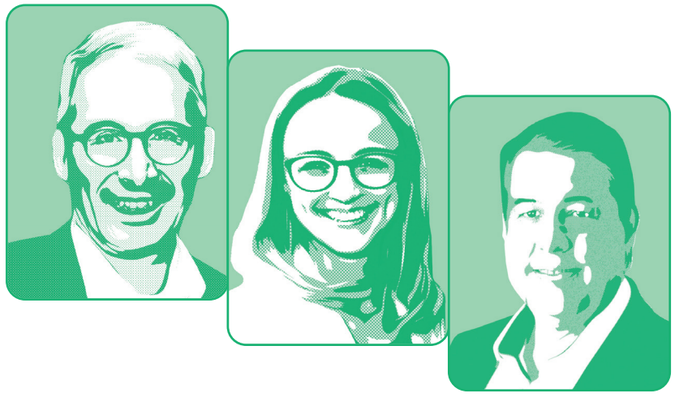
Sven: Formate, bei denen sich Mitglieder einbringen können mit kleinen Beiträgen ohne »Angst« vor Kritik oder Aufwand.

Was wolltet ihr euren Mitgliedern schon immer mal sagen?

Schön, dass ihr da seid und euch einbringt!

AK RHEIN-RUHR

A: Sophia Bernabei, Bodo Dicke und Raoul Schmid



ALLER GUTEN DINGE SIND 11
DAS RHEINISCH-RUHRISCHE GRUNDGESETZ
DIE REGELN DES IMMOEBS-ARBEITSKREISES RHEIN-RHUR

Präambel
Jede Jeck:in es anders (Alle Mitglieder sind gleich).

Artikel 1
Als Kölner:in besuchst du auch Veranstaltungen in Düsseldorf und umgekehrt.

Artikel 2
Du nimmst regelmäßig an unseren regionalen Arbeitskreis-Veranstaltungen teil – meistens zwischen Aachen und Bielefeld oder im Web.

Artikel 3
Du hast unsere Vereinssatzung gelesen und kennst sie vorder- und rückseitig.

Artikel 4
Du buchst deinen Standesamtstermin oder Sommerurlaub in Abhängigkeit von der Mitgliederversammlung und nimmst daran teil – also an'e Versammlung.

Artikel 5
Du stellst dich freiwillig als Kassenprüfer:in zur Verfügung.

Artikel 6
Du weißt, dass de Vorstand alle zwei Jahre bestätigt und alle zehn Jahre gewählt wird, und du übst dein Stimmrecht aus oder überträgst es.

Artikel 7
Du liest regelmäßig unsere Rhein-Ruhr-Depeschen und IMMOEBS Kompakt.

Artikel 8
Du kennst IMMOZEIT, IMMOLEARN, IMMOMENT, IMMOXcursion, IMMOXperten Talk, IMMORITUALS und, und du kannst deinen Freund:innen, wenn'e welche hast, erklären, was ed is.

Artikel 9
Du hast schon einmal unsere Website besucht und kennst deine Login-Daten.

Artikel 10
Du pflegst aktiv, regelmäßig und selbständig deine Stammdaten.

Artikel 11
Du wirst kleinlaut und bescheiden, wenn dein Namensschild auf dem Neujahrsempfang nicht aktuell ist, denn es wird dir klar: »Du hast Artikel 10 nicht beachtet.«.

Urheberrecht
Das Rheinische-Ruhrische Grundgesetz hat eine:n Urheber:in und ist trotzdem Allgemeingut. Dementsprechend darf es von jedermann:frau kopiert, zitiert und auf sonstige Art weltweit verbreitet werden.

Sophia Bernabei, Raoul P. Schmid, Bodo Dicke
IMMOEBS e.V. Arbeitskreisleitung Rhein-Ruhr
akrheinruhr@immoebs.de.

SOPHIA: MEIN SCHLÜSSELERLEBNIS MIT IMMOEBS WAR...

AK BAYERN

A: Marie-Theres Jais, Tanja Valta, Herman Maier und Holger Ladewig

Wofür steht für euch IMMOEBS? Welche Bedeutung hat IMMOEBS? Was ist das Besondere an IMMOEBS? Warum würdet ihr jemandem empfehlen, bei IMMOEBS einzutreten?

Marie-Theres: IMMOEBS steht für interessante Fachvorträge zu aktuellen Themen, exklusiver Zugang zu »State of the art«-Bauten im Rahmen von Besichtigungen und einen vertrauensvollen Austausch mit anderen Mitgliedern über Unternehmens- und Hierarchiegrenzen hinweg.

Holger: Die Mitgliedschaft in einem Alumiverein steht nur Absolventen einer oder in unserem Fall zweier Universitäten zu. Daraus ergibt sich ein hochkarätiges Netzwerk, welches im Laufe eines Berufslebens ständig wächst und somit revitalisiert wird, indem jüngere Mitglieder dazukommen.

Herman: IMMOEBS steht für Netzwerk, Fortbildung, Alumni-Verein, Stallgeruch, Gemeinsamkeiten, Exklusivität und Qualität. Es ist ein großer Vorteil, die Möglichkeit zu haben, bei IMMOEBS Mitglied werden zu können und dürfen. Das Studium der Immobilienökonomie und der Eintritt bei IMMOEBS haben meinen Horizont erheblich erweitert.

Tanja: IMMOEBS bedeutet für mich ein gewachsenes und belastbares Netzwerk, Verantwortungsbewusstsein die Zukunft mitzugestalten und inspirierende Persönlichkeiten.

Läuft IMMOEBS Gefahr, durch digitale Communities ersetzt zu werden?

Marie-Theres: Digitale Communities und Netzwerke können ein persönliches Netzwerk nicht ersetzen. Ein belastbares Netzwerk baut auf Vertrauen, und Vertrauen entsteht nicht durch digitale Vernetzung per Knopfdruck, sondern im persönlichen Austausch. Die Frage, ob ein Alumni-Verein überhaupt noch zeitgemäß ist, stellt sich für mich daher nicht.

»DAS STUDIUM DER IMMOBILIENÖKONOMIE UND DER EINTRITT BEI IMMOEBS HABEN MEINEN HORIZONT ERHEBLICH ERWEITERT.«

Holger: Ein Alumni-Verein ist absolut zeitgemäß. Wäre IMMOEBS nicht seit 30 Jahren präsent, müsste er erfunden werden. Andere Hochschulen schauen neidisch auf uns. Ich bin aus der RICS ausgetreten, da die Höhe der Beitragszahlung und der Mehrwert in keinem sinnvollen Verhältnis standen. Das ist bei IMMOEBS genau umgekehrt. Für 175 Euro Jahresbeitrag wird bei IMMOEBS richtig viel geboten, good value for money. In den sogenannten »sozialen Netzwerken« bin ich nicht präsent, da ich mit meinen persönlichen Daten nicht unverschämten amerikanischen Datenkraken zu weiterer monopolistischer Macht verhelfen möchte.

Herman: Ich denke nicht. Jeder Trend generiert einen Gegentrend. Digitale Communities stehen für mich für Schnelllebigkeit, Beliebigkeit, lose und unverbindliche Kontakte. Persönliche echte Kontakte haben meiner Meinung nach eine ganz andere und höhere Qualität und Belastbarkeit.

Tanja: In digitalen Veranstaltungen oder Netzwerken echte Verbindungen wachsen zu lassen, ist nach meiner Einschätzung deutlich schwieriger. Diese Angebote sind allerdings wichtige Ergänzungen für unseren Austausch und unseren Alltag und werden auch zukünftig nicht wegzudenken sein.

Warum engagiert ihr euch ehrenamtlich im Arbeitskreis? Was ist euch bei eurer Arbeit für IMMOEBS und den Arbeitskreis besonders wichtig?

Marie-Theres: Mir macht es ganz einfach Spaß, Menschen zusammenzubringen, gemeinsam neue Ideen zu entwickeln, Impulse zu setzen und Dinge voranzutreiben.

»DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT NIMMT DURCH STADTGESTALTUNG, ROHSTOFFVERBRAUCH UND DURCH DIE SCHAFFUNG VON RÄUMEN FÜR WIRTSCHAFT, SOZIALES UND KULTUR EINEN ENORMEN EINFLUSS AUF UNSER AKTUELLES LEBEN, ABER INSBESONDERE AUCH AUF UNSERE ZUKUNFT.«

Wichtig ist mir, dass wir nicht alles ausschließlich durch die Immobilienbrille betrachten, sondern dass wir auch mal über den Tellerrand hinausblicken und kritisch den Status quo hinterfragen. Seit wie vielen Jahren sprechen wir denn nun beispielsweise schon über Nachhaltigkeit und Digitalisierung? Mit Ausnahme des entstandenen Zertifikate-Dschungels hat sich doch genau genommen nichts verändert.

Holger: Die Möglichkeit, eigenverantwortlich eine interessante Veranstaltung zu planen und durchzuführen, ist reizvoll. Es ist eine Ehre, IMMOEBS als fachlich versierten und professionellen Verein zu repräsentieren.

Herman: Als ich 2005 während meines Kontaktstudiums der Immobilienökonomie bei IMMOEBS eingetreten bin, war ich sehr stolz, Mitglied in einem meines Erachtens so hochkarätigen und exklusiven Netzwerk zu sein und das vielfältige Angebot an Veranstaltungen und Wissensvermittlung nutzen zu dürfen. Als ich dann gefragt wurde, ob ich mich im Vorstand und dann als Arbeitskreisleiter engagieren würde, war dies für mich eine große Ehre, und ich habe diese Aufgaben gerne übernommen. Das schönste für mich an der Arbeit im Arbeitskreis ist der Kontakt zu vielen Menschen und Themen in und außerhalb der Branche, aber auch die Themenvielfalt innerhalb der Immobilien- und Bauwirtschaft. Ein toller Nebeneffekt ist die sehr positive Außenwirkung von IMMOEBS. So bekommt man leicht Zugang zu Firmen, Themen und Marktteilnehmern.

»GANZ KLAR UND OHNE ZU ZÖGERN: TOLLE MENSCHEN, TOLLE VERANSTALTUNGEN. WIR LEITEN DEN ARBEITSKREIS ZU VIERT, UND ICH SCHÄTZE DIE ZUSAMMENARBEIT SEHR.«

Tanja: Die Immobilienwirtschaft nimmt durch Stadtgestaltung, Rohstoffverbrauch und durch die Schaffung von Räumen für Wirtschaft, Soziales und Kultur einen enormen Einfluss auf unser aktuelles Leben, aber insbesondere auch auf unsere Zukunft. Es ist mir wichtig, verschiedene Perspektiven zu hören und die Akteure miteinander zu vernetzen.

Was macht euren Arbeitskreis aus? Wie erlebt ihr die Zusammenarbeit mit anderen Arbeitskreisen und dem Vorstand?

Marie-Theres: Ganz klar und ohne zu zögern: tolle Menschen, tolle Veranstaltungen. Wir leiten den Arbeitskreis zu viert, und ich schätze die Zusammenarbeit sehr. Natürlich »rumpelt« es (wie wir in Bayern sagen würden) auch mal, aber wir vertrauen und unterstützen uns; und wir trauen uns auch, mal neue Dinge auszuprobieren. Das schätze ich sehr.

Was die überregionale Zusammenarbeit mit den Arbeitskreisleitern und dem Vorstand anbelangt: Diese ist natürlich weniger intensiv als mit den Arbeitskreisleiterkollegen, aber wir sehen und hören uns regelmäßig – mit dem einen mehr, mit dem anderen weniger. Politisch nicht ganz korrekt, aber besonders gerne schaue ich persönlich nach Rhein-Ruhr, da kann man sich immer Anregungen holen.

Holger: Da kann ich mich voll und ganz Marie-Theres anschließen.

Wie schafft ihr es, den unterschiedlichsten Interessen der Mitglieder gerecht zu werden?

Marie-Theres: Das ist tatsächlich die größte Herausforderung. Man wird nie allen Mitgliedern und ihren Wünschen und Ansprüchen gerecht werden. Wir versuchen, das darüber zu lösen, dass wir möglichst viele Themen bespielen und unterschiedliche Formate anbieten. Ungeachtet dessen sind wir auf Input und Anregung von Mitgliedern

»ERGÄNZEND MÖCHTE ICH HINZUFÜGEN, DASS SICH UNABHÄNGIG VON IMMOEBS IN UNSERER GESELLSCHAFT EINE ANSPRUCHSHALTUNG ETABLIERT HAT, DIE EHRENAMTLICHE TÄTIGKEIT UNZUREICHEND WERTSCHÄTZT.«

angewiesen. Diesen bekommen wir aber im Regelfall nicht, was ich persönlich sehr schade finde. Denn lebt ein Netzwerk nicht davon, dass sich Mitglieder aktiv einbringen? Will heißen, Feedback, ob schlecht oder gut, ist immer erwünscht. Genauso wie Vorschläge zu Veranstaltungen.

Holger: Das hätte ich nicht besser formulieren können.

Herman Maier: Leider wird es nie gelingen, allen Interessen gerecht zu werden. Man kann versuchen, durch unterschiedliche Charaktere und Aufteilung von Themen im Arbeitskreis und im Vorstand diesem Umstand zu begegnen und den Verein in allen Bereichen weiterzuentwickeln.

»ICH PERSÖNLICH SCHÄTZE DIE VIELFALT UND BIN DAVON ÜBERZEUGT, DASS WIR GERADE DESHALB GEMEINSAM ALS TEAM UNSERE UNTERSCHIEDLICHEN FORMATE ERST MIT LEBEN FÜLLEN.«

Tanja: Auch im Arbeitskreis oder im Verein haben wir alle verschiedene Interessen und Backgrounds. Ich persönlich schätze die Vielfalt und bin davon überzeugt, dass wir gerade deshalb gemeinsam als Team unsere unterschiedlichen Formate erst mit Leben füllen. Dennoch bilden wir nur einen kleinen Bruchteil der Branche und des Vereins ab und freuen uns über Input und Feedback unserer Mitglieder! Der Verein kann nur so gut sein wie alle in ihm.

Wie hat sich IMMOEBS in den letzten Jahren verändert? Welche Auswirkung hat das auf eure Arbeit gehabt? Was wünscht ihr euch persönlich von IMMOEBS?

Marie-Theres: Was mir persönlich aufgefallen ist, seit ich als Arbeitskreisleiterin tätig bin, ist dass Veranstaltungen gerne konsumiert werden, aber dass sich Mitglieder aktiv mit Vorschlägen und Ideen einbringen, ist der Ausnahmefall. Das finde ich persönlich sehr schade, geht es doch eigentlich bei IMMOEBS um »Geben und Nehmen«. Auch die Unverbindlichkeit bei den Anmeldungen bzw. die hohe No-show-Rate ist, um ehrlich zu sein, frustrierend. Wir sind alle ehrenamtlich für den Verein tätig und organisieren die Veranstaltungen in unserer Freizeit. Und auch unsere Kooperationspartner stellen Ressourcen und Budget im Zuge der Veranstaltungen. Kommen dann nur 70 % der angemeldeten Teilnehmerinnen und Teilnehmer, ist das sehr enttäuschend. Mit Sicherheit kann mal Wichtiges dazwischenkommen, das ist jedem schon mal passiert. Hier würde ich mir aber im Allgemeinen mehr Respekt gegenüber unserer Arbeit, aber auch gegenüber unseren Kooperationspartnern und Sponsoren wünschen.

Holger: Ergänzend möchte ich hinzufügen, dass sich unabhängig von IMMOEBS in unserer Gesellschaft eine Anspruchshaltung etabliert hat, die ehrenamtliche Tätigkeit unzureichend wertschätzt. Die plötzlich notwendige Umstellung auf digitale Veranstaltungsformate ist in einem auf persönliche Netzwerktreffen ausgerichteten Verein naturgemäß schwierig. Quasi über Nacht ist das »Geschäftsmodell des persönlichen Netzwerkens« entfallen. Auf Initiative von Marie-Theres haben wir neue digitale Formate kreiert und ausprobiert. Erneut ein Lernprozess, den wir mutig angegangen sind und erfolgreich umgesetzt haben.

Herman: IMMOEBS passt sich sukzessive den sich wandelnden Rahmenbedingungen und teilweise auch dem aktuellen Meinungsmainstream an, was zu guten, neuen Formaten führt und auch zu strukturellen Veränderungen im Vorstand und in den Arbeitskreisen sowie auch im Denken der Funktions- und Entscheidungsträger.

Tanja: Aufgrund meiner noch jungen Mitgliedschaft kann ich keine fundierte Einschätzung über die Entwicklung der letzten Jahre abgeben. Die Tätigkeit für IMMOEBS ist eine aktive Entscheidung und verlangt Einsatzbereitschaft sowie ein Jonglieren der verfügbaren Zeiten für Arbeit, Privates und den Verein. Das fällt nicht in allen Lebenslagen immer leicht! Ich wünsche mir, dass noch mehr Gestaltungswille der Mitglieder spürbar wäre.
Insgesamt wünsche ich mir persönlich mehr Einsatz des Vereins bei den Themen Nachhaltigkeit, soziale Verträglichkeit von Konzepten und Investments und der Digitalisierung.

Welches sind eurer Ansicht nach die wichtigsten Themenfelder, mit denen sich IMMOEBS in Zukunft beschäftigen muss?

Marie-Theres: IMMOEBS muss seinen Mehrwert als Netzwerk deutlicher herausarbeiten (gerade in Abgrenzung zu digitalen Netzwerken). Gleichzeitig ist es wichtig, das Thema Digitalisierung auch bei IMMOEBS

anzugehen, sie kann die Basis für die aktive Einbindung von Mitgliedern sein. Dann kommen wir vielleicht auch weg von der Unverbindlichkeit, den hohen No-show-Raten und dem bloßem Konsumieren von Veranstaltungen. Inhaltlich sollten wir uns mit den Themen PropTech, CSR und ESG auseinandersetzen – und immer über den Tellerrand hinausblicken: Politik, Weltgeschehen, Klimawandel und und und....

Holger: Hier sehe ich zwei Handlungsfelder: erstens die Digitalisierung unseres Netzwerkes unter Vermeidung sogenannter »sozialer Netzwerke«. Der Schutz der persönlichen Daten, z. B. über Treuhandmodelle, ist meines Erachtens essenziell. Zweitens die Herstellung von realer Nachhaltigkeit durch Implementierung eines CO_2-freien Vereinsbetriebes und CO_2-freier Veranstaltungen. Hierbei ist vermeiden besser als kompensieren.

Herman: Die große Herausforderung wird sein, gegenteilige Interessen und Handlungsfelder unter einen Hut zu bekommen bzw. den für den Verein voraussichtlich besten Weg herauszuarbeiten. Ständige Veränderung vs. Konservierung und Weiterentwicklung von wertvollen, erhaltenswerten Kernkompetenzen. Eigene Themen finden und setzen vs. hinterherhecheln hinter einem ständig verändernden Meinungsmainstream. Innovation vs. Reaktion.

Tanja: Ich würde mich freuen, wenn wir als Verein gemeinsam mit den Mitgliedern klare Visionen und Missionen entwickeln würden. Von diesen ausgehend könnte man sich besser einzelnen Themengebieten wie Klimawandel, soziale Verträglichkeit oder Digitalisierung widmen.

Stellt euch vor, ihr seid »Vereinsfuturisten«... Was würdet Ihr bei IMMOEBS gerne einmal ausprobieren?

»ICH WÜRDE GERNE EINMAL ARBEITSGRUPPEN ZU VERSCHIEDENEN ÜBERGEORDNETEN THEMEN BILDEN ODER AUCH ARBEITSGRUPPEN ZU VERSCHIEDENEN ASSETKLASSEN.«

Holge: Da die Alterspyramide sich bei IMMOEBS immer weiter nach oben verschiebt, kann ich mir vorstellen, dass erfahrene oder bereits im (Vor-)Ruhestand befindliche Vereinsmitglieder andere Mitglieder bei der Gründung eines eigenen Unternehmens oder der Planung bzw. Umsetzung einer Unternehmensnachfolge beraten bzw. unterstützen. Das neue Konzept könnte IMMOANGEL genannt werden.

Marie-Theres: Ich würde gerne einmal Arbeitsgruppen zu verschiedenen übergeordneten Themen bilden oder auch Arbeitsgruppen zu verschiedenen Assetklassen. Eine Art »Zukunftswerkstatt« wäre toll, ebenso die Idee von Holger, IMMOANGELS ins Leben zu rufen. Weitere Ideen wären ein »Mitglied hilft Mitglied«-Konzept oder ein »Open Mentoring«.

Tanja: Ich würde den Mitgliedern gerne ein besseres »Intranet« bieten, das den Nutzern wirklichen Mehrwert schafft und uns bei der Bildung von Interessengruppen unterstützt.

Weiterhin denken Marie-Theres und ich schon länger über das Format »Mitglied hilft Mitglied« nach und würden dieses gerne mal ausprobieren.

Was wolltet ihr euren Mitgliedern schon immer mal sagen?

Marie-Theres: Die Welt verändert sich und so auch IMMOEBS. IMMOEBS ist so wertvoll für die Immobilienbranche, daher rufe ich jeden auf, aktiv mitzugestalten.

Holger: Unsere ehrenamtlichen Organisationstätigkeiten sind, trotz der guten Unterstützung der Geschäftsstelle, in Teilbereichen sehr umfangreich. Deshalb wäre es schön, regelmäßig Feedback und Anregungen aus der Mitgliedschaft zu erhalten. Ich finde es bemerkenswert, dass bei der Online-Mitgliederversammlung nur 1,25 % der Mitglieder teilnehmen. Zieht man die Funktionsträger ab, sind es weniger als 1 %.

Einen besonderen Dank möchte ich an die treuen Mitglieder richten, die regelmäßig zu unseren teilweise aufwendig organisierten Veranstaltungen kommen und positives Feedback geben. Es ist eine Freude, am Ende einer Veranstaltung in zufriedene Gesichter ohne Maske zu schauen.

Tanja: Lasst uns gemeinsam die Zukunft gestalten!

AK STUTTGART

A: Michael Einsele und Michael Settele

Wofür steht für euch IMMOEBS? Welche Bedeutung hat IMMOEBS? Was ist das Besondere an IMMOEBS? Warum würdet ihr jemandem empfehlen, bei IMMOEBS einzutreten?

Michael E: IMMOEBS ist für mich eine hervorragende Plattform, mein berufsbezogenes Netzwerk pflegen zu können. Dafür stehen die zahlreichen Veranstaltungen, mal mit fachlichem Hintergrund, mal einfach nur gesellig. Dabeisein lohnt sich, denn miteinander ist oft einfacher und zielführender als gegeneinander oder alleine. Bei IMMOEBS sind diejenigen Menschen, welche die Branche vertreten. Die Kontakte zueinander zu haben, ist ein wertvoller Schatz.

Michael S: IMMOEBS ist das älteste und größte Alumni-Netzwerk der deutschen Immobilienwirtschaft. IMMOEBS »pflegt« die Arbeit und Gedanken von Prof. Schulte fort. Die EBS war der Wegbereiter.

Läuft IMMOEBS Gefahr, durch digitale Communities ersetzt zu werden?

Michael E: Auf keinen Fall, denn ein solcher Verein wie unserer kann beides – online und von Mensch zu Mensch. Man darf nie die Unterschiedlichkeiten der Einzelnen vergessen. IMMOEBS ist in der Lage, durch die unterschiedlichen Angebote für jede(n) interessant zu sein. Die Mischung macht es aus!

Michael S: Digitale Communities können nie persönliches Vereinswesen ersetzen. Der Mensch ist ein kommunikatives Wesen, das sich sich durch zwischenmenschliche Beziehung definiert. Persönlicher Austausch ist für die Meinungsbildung wichtig. Die digitale Welt ist eine 100 % kontrollierbare und überwachbare Welt. Man muss die Kontakte der digitalen Welt in die reale Welt holen.

»IMMOEBS IST FÜR MICH EINE HERVORRAGENDE PLATTFORM, MEIN BERUFSBEZOGENES NETZWERK PFLEGEN ZU KÖNNEN.«

Warum engagiert ihr euch ehrenamtlich im Arbeitskreis? Was ist euch bei eurer Arbeit für IMMOEBS und den Arbeitskreis besonders wichtig?

Michael E: Um einen Beitrag zu leisten, den Verein zusammenzuhalten. Wenn sich niemand engagiert, kann schnell etwas verloren gehen. Besonders wichtig ist es mir, Treffen zu organisieren, bei denen sich die Menschen live verbinden und etwas zusammen erleben dürfen. Warum sollte dies auch in einer digitalen Welt nicht mehr funktionieren? Mir liegt auch die Verbindung von Geselligkeit und fachlichem Austausch am Herzen – locker in schöner Umgebung mit den entsprechenden Botschaften.

Michael S: Ich bin seit 1992 Mitglied und habe 2008 die Möglichkeit bekommen, den AK Stuttgart zusammen mit Michael Einsele zu übernehmen. Für mich war dieses Angebot etwas Besonderes und die Möglichkeit, dieser Weiterbildungsinstitution und auch der Arbeit von Prof. Schulte etwas zurückzugeben.

Was macht euren Arbeitskreis aus?

Michael E: Unser Arbeitskreis verfügt über einige IMMOEBS-»Urgesteine«, die dem Verein seit der Gründung die Treue halten. Um diese Personen hat sich eine Mannschaft gebildet, die sich regelmäßig trifft und austauscht, auch privat. Das ist für mich der große Mehrwert unseres Arbeitskreises. Es sind Freundschaften entstanden. Viele unserer Mitglieder sind selbständig und als Einzelkämpfer tätig… sie verstehen es, zu kooperieren.

Michael S: Die schwäbische »Gemütlichkeit«, das »schaffä schaffä Häusle baue« und das »no ned hudlä«.

»WIR MACHEN KEINEN UNTERSCHIED, OB MITGLIED ODER NICHT. ES GEHT UNS DARUM, UNSEREN GÄSTEN EIN BREIT AUFGESTELLTES UND VERZWEIGTES NETZWERK ZU BIETEN.«

Wie schafft ihr es, den unterschiedlichsten Interessen der Mitglieder gerecht zu werden?

Michael E: Ehrlicherweise mache ich mir dazu wenig Gedanken. Es ist wichtig, dass die passenden Menschen zusammenfinden, ganz egal ob es sich um ein Mitglied oder einen Gast handelt. Ganz egal, was der berufliche Hintergrund des Einzelnen ist.

»ES IST WICHTIG, DASS DIE PASSENDEN MENSCHEN ZUSAMMENFINDEN, GANZ EGAL OB ES SICH UM EIN MITGLIED ODER EINEN GAST HANDELT. GANZ EGAL, WAS DER BERUFLICHE HINTERGRUND DES EINZELNEN IST.«

Michael S: Die unterschiedlichen Interessen spiegeln sich darin wider, wer zu welcher Veranstaltung kommt. Wir machen keinen Unterschied, ob Mitglied oder nicht. Es geht uns darum, unseren Gästen ein breit aufgestelltes und verzweigtes Netzwerk zu bieten.

Wie hat sich IMMOEBS in den letzten Jahren verändert? Welche Auswirkung hat das auf eure Arbeit gehabt? Was wünscht ihr euch persönlich von IMMOEBS?

Michael E: Wir erleben eine Verjüngung der Mitglieder und man muss sich Gedanken machen, wie wir diese am besten »abholen« können. Auch wir denken somit aktiv über eine Verjüngung in der Führung unseres Arbeitskreises nach. Der für mich bedeutendste Einschnitt war die Aussetzung von Präsenzveranstaltungen im Rahmen der Coronakrise. Online als Alternative ist für mich persönlich eher eine große Herausforderung, da mir eben gerade die Persönlichkeit fehlt.

Michael S: IMMOEBS muss die Jungen abholen, es schaffen ihnen klarzumachen, dass soziale Medien KEIN Ersatz für ein gemeinsames Glas Wein sind.

Mit welchen Routinen könnte im Verein gebrochen werden? Was würdet ihr gerne anders machen?

Michael E: Ich kann mir vorstellen, dass sich IMMOEBS noch mehr gegenüber Gästen öffnet und sich auch zu einer gewissen Interessenvertretung hin entwickelt. Dies verlangt Öffentlichkeitsarbeit und auch eine wirtschaftspolitische Positionierung.

Michael S: IMMOEBS sollte zu immobilienwirtschaftlichen Fragen öfters Stellung beziehen, eventuell sogar kontrovers, um Diskussionen anzuregen. Ähnlich dem ZIA und LFW.

Was würdet ihr bei IMMOEBS gerne einmal ausprobieren?

Michael E: Kreative Ausflüge weg vom Berufsalltag. Wie zum Beispiel gemeinsame Wandertage gepaart mit einer ausgewogenen Mixtur für Körper, Geist und Seele.

Was wolltet ihr euren Mitgliedern schon immer mal sagen?

Michael E: Es ist toll, dass es euch gibt und dass ihr mein Leben bereichert habt.

Michael S: Ihr habt die Möglichkeit, IMMOEBS mitzugestalten… nutzt sie und macht bei unseren Mitgliederumfragen mit und gebt uns Input. Wir können nicht wissen, was euch wichtig ist, wenn ihr es uns nicht mitteilt.

AK ÖSTERREICH

A: Herbert Petz und Rainer Altmann

Ganz dem Zeitgeist der letzten beiden Jahre entsprechend trafen sich die beiden Arbeitskreisleiter Herbert Petz und Rainer Altmann Anfang Juni im virtuellen Raum und, als die Lokale wieder öffneten, Mitte Juli persönlich beim IMMOEBS-Sommerfrühstück in der Meierei im Stadtpark und diskutierten ihre Gedanken, Erfahrungen und Visionen zu IMMOEBS.

»IMMOEBS IST FÜR MICH DIE LOGISCHE FORTSETZUNG MEINES ENTSCHLUSSES VOR 26 JAHREN, AN DER EBS IN OESTRICH-WINKEL IMMOBILIENÖKONOMIE ZU STUDIEREN.«

Herbert: Wofür steht für dich IMMOEBS?

Rainer: IMMOEBS ist für mich die logische Fortsetzung meines Entschlusses vor 26Jahren, an der EBS in Oestrich-Winkel Immobilienökonomie zu studieren. Nämlich der Blick über den Tellerrand und Immobilien im internationalen Kontext zu denken.

Nach mehreren Jahren im Ausland bin ich zwar schon wieder lange in Österreich, aber IMMOEBS hilft mir, einen persönlichen Kontakt zu Playern in der deutschen Immobilienwirtschaft zu halten.

Wie ist das bei dir? Du bist noch nicht so lange von deiner Alma Mater entfernt und jetzt stark international tätig?«

Herbert: Ich denke, uns beiden ist schmerzlich bewusst, dass IMMOEBS als größtes Immobilien-Alumni-Netzwerk des DACH-Raums in Österreich leider nicht die bedeutende Stellung in der österreichischen Immobilienwirtschaft erlangen konnte wie in Deutschland. IMMOEBS ist vor allem interessant für Österreicher, die in Deutschland tätig sind, und für Deutsche deren berufliches Interesse sich nach Österreich erstreckt. Unser Alumni-Verein ist als internationales Immobiliennetzwerk aufgrund der geringen Mitgliederzahl in Österreich in der nationalen Immobilienbranche selbst nur von untergeordneter Bedeutung, bildet aber aufgrund seiner Orientierung nach Deutschland eine Alternative gegenüber der RICS, die vor allem in den CEE-Staaten eine zunehmende Bedeutung erlangt. Darin liegt auch der größte Vorteil von IMMOEBS: Österreich und vor allem der Wiener Raum, wo ein Großteil der Immobilienwirtschaft tätig ist, sind aufgrund ihrer Lage seit jeher nach Osten orientiert. Nur wenige Marktakteure haben nach der Ostöffnung den Sprung auch nach Deutschland gewagt, und die Zahl jener Marktteilnehmer, die den deutschen Markt und das Immobilienverständnis teilen, ist naturgemäß stark im Alumni-Netzwerk zu finden. Die Anzahl jener, die bereits zu Beginn ihrer Immobilienausbildung international und über die Grenzen hinaus dachten, ist und war immer sehr begrenzt. Daher schätzen all jene, deren Interesse international und insbesondere von Österreich nach Deutschland orientiert ist, das Netzwerk und natürlich alle, die die Kontakte zu ihren ehemaligen Kommilitonen aufrechterhalten wollen.

»DAS DIGITALE BIETET ZWAR NEUE MÖGLICHKEITEN, ERSETZT ABER NICHT DIE PLATTFORM UND DEN RAHMEN, DIE ES ERMÖGLICHEN, PERSONEN MIT GLEICHEN INTERESSEN KENNENZULERNEN.«

Rainer: Du bist ja schon ein Digital Native – ist für dich ein Ehemaligenverein in einer Zeit digitaler Communities überhaupt noch zeitgemäß, und läuft er nicht Gefahr, durch diese ersetzt zu werden?

Herbert: Das muss ich verneinen! Das Digitale bietet zwar neue Möglichkeiten, ersetzt aber nicht die Plattform und den Rahmen, die es ermöglichen Personen mit gleichen Interessen kennenzulernen. – Das Digitale ist das Mittel (früher waren es eben Brief oder Telefon)

»DARIN LIEGT AUCH DER GRÖSSTE VORTEIL VON IMMOEBS: ÖSTERREICH UND VOR ALLEM DER WIENER RAUM, WO EIN GROSSTEIL DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT TÄTIG IST, SIND AUFGRUND IHRER LAGE SEIT JEHER NACH OSTEN ORIENTIERT.«

– den Inhalt und den Rahmen bieten die Arbeitskreise, Veranstaltungen und das Mitgliederverzeichnis. Gerade das letzte Jahr hat da auch tolle Möglichkeiten geboten, einerseits weil digitale Veranstaltungen durch die Kollegen in Deutschland organisiert wurden, bei denen auch Mitglieder des AK Österreich teilnehmen konnten, die sonst derartige Veranstaltungen nicht besucht hätten.

Rainer ergänzt: Es hat mich sehr gefreut, dass auch die hybride Veranstaltung, die wir im Oktober 2020 gemeinsam mit der Donau-Uni Krems organisiert hatten, online von Alumni aus Deutschland besucht wurde. Ich hatte jetzt im Rahmen der »After-Work per Videokonferenz« selbst jemanden aus Deutschland gesprochen, der daran teilgenommen hatte! Herbert, warum engagierst Du dich ehrenamtlich im Arbeitskreis?

Herbert: Ich habe von der Ausbildung und dem Netzwerk inklusive der Veranstaltungen in der Vergangenheit profitiert, das ist nun ein Versuch, etwas zurückzugeben und Gleichgesinnten eine Plattform zu geben. Darüber hinaus bietet sich damit auch die Möglichkeit einer Zusammenarbeit mit anderen Institutionen und Verbänden der Immobilienwirtschaft.

Rainer: Da sprichst du vor allem den Jahresempfang an, den wir vor Jahren in Anlehnung an die Kollegen aus Deutschland initiiert hatten und an dem dann bis zu 13 Verbände beteiligt waren und über 450 Personen teilgenommen hatten. Aber auch Veranstaltungen und vor allem Baustellenbesichtigungen, die wir mit unseren wenigen Mitgliedern alleine nicht hätten organisieren können. Auch wenn das im letzten Jahr nicht möglich war, so haben wir uns doch weiterhin auf Ebene der Verbandsrepräsentanten immer wieder zu einzelnen Themen ausgetauscht. Ich bin auch froh, dass wir kurz vor dem ersten Lockdown im Februar 2020 noch eine größere Veranstaltung mit einer Paneldiskussion bei TPA im »Icon« der Signa organisieren konnten.

Herbert: Ich denke, da sprichst du etwas an, was uns beiden bei unserer Arbeit für IMMOEBS und im Arbeitskreis sehr wichtig ist: interessante Veranstaltungen, Besichtigungen und die Möglichkeit, sich mit anderen in Österreich und in Deutschland auszutauschen.

Rainer: Ja, ich nehme mir – was ich zu Beginn meiner Arbeitskreistätigkeit nicht tat – in den letzten Jahren bewusst ein oder zwei verlängerte Wochenenden Zeit und fahre zu den Veranstaltungen nach Deutschland, sei es zum Immobilienforum oder zu den Sitzungen und zum Austausch mit den anderen Arbeitskreisleitern und Vorstandsmitgliedern rund um das Thanksgiving-Wochenende.

Herbert: Das nütze ich tatsächlich nicht, aber ich bin noch nicht so lange Alumni und daher noch nicht so lange von meiner Universität weg. Empfindest du es als ein Handicap, dass es in Österreich keine Ausbildungsstätten gibt, deren Alumni IMMOEBS-Mitglieder werden können?

»MAN KÖNNTE ALSO SAGEN: UNSER ARBEITSKREIS ZEICHNET SICH DADURCH AUS, DASS WIR ZWAR KLEIN AN MITGLIEDERZAHLEN SIND, UNS ABER DEN LUXUS GÖNNEN, EINEN EIGENEN UNIVERSITÄTSLEHRGANG IM UMFELD ZU HABEN.«

Rainer: Ich muss da etwas weiter ausholen. Du weißt ja, dass ich, wenige Jahre nachdem ich 1996 meinen Immobilienökonomen in Oestrich-Winkel erworben hatte, an der Donau-Uni in Krems 2001 einen österreichischen Universitätslehrgang für Immobilienwirtschaft entwickelt hatte. Für den wissenschaftlichen Beirat konnte ich unter anderem damals Herrn Prof. Schulte gewinnen. Leider wurde in den Folgejahren die Zusammenarbeit auf Universitätsebene zwischen Donau-Uni Krems und der EBS Immobilienakademie nicht vertieft und durch den Wechsel von Prof. Schulte nach Regensburg IMMOEBS auch selbst vor eine Zerreißprobe gestellt. Ich selbst bin erst seit drei Jahren Lehrgangsleiter an der Donau-Uni. Natürlich hätte es einen gewissen Charme, wenn die Absolventen der Immobilienlehrgänge an der Donau-Universität Krems auch

Mitglieder von IMMOEBS werden könnten, aber bisher war die Zeit noch nicht reif dafür. Vielleicht ändert sich das mit der Universitätsreform, die unter anderem auch dazu führen wird, dass die »Donau-Universität Krems« in »Universität für Weiterbildung – Krems« umbenannt und die Immobilienlehrgänge neu aufgestellt werden mit dem Ziel, danach ein Doktorat erwerben zu können. Bis dahin werde ich weiterhin Veranstaltungen, die im Rahmen des Universitätslehrgangs »Real Estate Management« organisiert werden und die es zulassen, auch für Mitglieder von IMMOEBS öffnen. Man könnte also sagen: Unser Arbeitskreis zeichnet sich dadurch aus, dass wir zwar klein an Mitgliederzahlen sind, uns aber den Luxus gönnen, einen eigenen Universitätslehrgang im Umfeld zu haben.

Herbert: Wie erlebst du die Zusammenarbeit mit den anderen Arbeitskreisleitern und dem Vorstand? Ich habe ja fast den Eindruck, dass ich mit den Kollegen aus z. B. Frankfurt durch mein Studium in Deutschland heute noch mehr Kontakt habe als zu manchen lokalen Mitgliedern.

Rainer: Du sprichst teilweise die mangelnde Teilnahme unserer Mitglieder bei den Veranstaltungen an? Ich erinnere mich zwar auch an einen Jahresempfang, bei dem ein Drittel der IMMOEBS-Teilnehmer Vorstände und AK-Leiter waren, aber wir haben eben wegen der geringen Teilnahme österreichischer Studierender an den deutschen Lehrgängen wenige Mitglieder. Und viele sind Mitglieder verschiedenster Verbände und haben entsprechend viele Verpflichtungen. Ich erinnere mich auch an einen der ersten Jahresempfänge, bei denen die Vertreter aller teilnehmenden Verbände am Podium standen, und neben dem IMMOEBS-AK-Leiter waren auch die Vertreter von fiabci, ImmQu und RICS Mitglieder von IMMOEBS.

»ICH HABE DEN EINDRUCK, DASS BEI DEN VERANSTALTUNGEN, DIE EXKLUSIV IMMOEBS-MITGLIEDERN VORBEHALTEN SIND, DIE ANZAHL DER TEILNEHMER KONTINUIERLICH ZURÜCKGEHT.«

Herbert: Ich habe den Eindruck, dass bei den Veranstaltungen, die exklusiv IMMOEBS-Mitgliedern vorbehalten sind, die Anzahl der Teilnehmer kontinuierlich zurückgeht. Denkst du, das ist dem Programm zuzuschreiben, das wir anbieten? Oder sind unsere Mitglieder älter geworden und daher am aktiven Netzwerken nicht mehr so interessiert oder ist es ein Problem der Termine?

Rainer: Ich denke, da sprichst du mehrere zutreffende Punkte an: Tatsächlich werden die Mitglieder im Durchschnitt älter, ein Problem, das unser gesamter Verein spürt und in der Natur der Sache liegt: Waren die Gründer des Vereins noch getrieben, das in der Ausbildung geschaffene Netzwerk am Leben zu erhalten, also gezwungen, sich aktiv für das Netzwerk zu engagieren, lagen bei späteren Jahrgängen und Generationen die Prioritäten bei der Nutzung des bestehenden Netzwerks, also dem passiven Konsumieren und Profitieren, zumal die Möglichkeit der aktiven Gestaltung eher bestehenden Funktionsträgern vorbehalten war bzw. das Eigenengagement nicht so stark gefordert war wie bei den Pionieren des Vereins. Ein weiteres Problem des steigenden Alters liegt in den zunehmenden Verpflichtungen, die etablierte Mitglieder zusehends unter einen Hut bringen müssen. Auch haben einige der »Alten« den Verein verlassen, und die »Jungen« bringen sich noch wenig ein, wahrscheinlich weil sie uns auch noch zu wenig kennen. Was die eventuell mangelnde Attraktivität unserer Veranstaltungen betrifft, müssen wir aktiv den Kontakt zu unseren Mitgliedern suchen und persönlich deren Feedback einholen. Bei der letzten Umfrage des Vereins haben nur drei Personen geantwortet – da liegen wir zwar im vereinsweiten Durchschnitt, aber ich getraue mir daraus keine Schlüsse bezüglich der Wünsche unserer Mitglieder für zukünftige Veranstaltungen zu ziehen. Ich denke, jeder Organisator von Veranstaltungen würde sich generell mehr Feedback für seine Veranstaltungen wünschen!

Herbert: Was siehst du – auch hinsichtlich zukünftiger Veranstaltungen – als zukünftige Herausforderungen unserer Branche und eventuell damit verbunden Themenfelder, mit denen sich unser Verein beschäftigen soll?

»ICH GLAUBE, DASS HIER NOCH VIEL ZU WENIG IN DIE ZUKUNFT GESCHAUT WIRD, MAN DENKT VIEL ZU KURZFRISTIG AUF DIE RAHMENBEDINGUNGEN UND IST GLÜCKLICH, WENN MAN DIE GEBÄUDE ÜBER DIE AKTUELLE HÜRDE BRINGT, UND VERGISST, DASS DIE MEISTEN IMMOBILIEN, MIT DENEN WIR DIE KLIMAZIELE 2050 ERREICHEN MÜSSEN, HEUTE BEREITS STEHEN UND WEITERHIN IN UNSEREN PORTFOLIOS LIEGEN.«

»ALLE MEGATRENDS UND INSBESONDERE JENE, DEREN DYNAMIK SICH MIT DER PANDEMIE VERSTÄRKT HABEN, SIND FÜR DIE BRANCHE BEACHTENSWERT.«

Rainer: Alle Megatrends und insbesondere jene, deren Dynamik sich mit der Pandemie verstärkt haben, sind für die Branche beachtenswert. Allen voran das Thema, das die Menschheit und damit auch die Immobilienwirtschaft am meisten betrifft: Die Nachhaltigkeit, der Europäische Green Deal, die Taxonomie-Verordnung und die Renovation Wave. Ich glaube, dass hier noch viel zu wenig in die Zukunft geschaut wird, man denkt viel zu kurzfristig auf die Rahmenbedingungen und ist glücklich, wenn man die Gebäude über die aktuelle Hürde bringt, und vergisst, dass die meisten Immobilien, mit denen wir die Klimaziele 2050 erreichen müssen, heute bereits stehen und weiterhin in unseren Portfolios liegen. Punktuell gibt es zu diesen Themen generell viele Veranstaltungen, ich bin nicht sicher, ob wir da als AK etwas beitragen können.

Hebert: Was wünschen wir uns vom Verein und was von unseren Mitgliedern?

Rainer: Ich hab's schon vorhin angesprochen – vom Verein wünsche ich mir zu überdenken, ob er sich nicht auch anderen Universitätslehrgängen und -studien gegenüber öffnet, eventuell – wenn eine individuelle Kooperation mit der Universität für Weiterbildung Krems, der Donau-Uni, nicht möglich ist – generell mit allen, die CEPI-zertifiziert sind. CEPI ist die European Association of Real Estate Professionals. Im Rahmen des Eureduc der CEPI sind 27 Universitäten in zehn europäischen Ländern vernetzt mit in Summe 600 Absolventen im Jahr 2020.

Von unseren Mitgliedern würde ich mir wünschen, auf uns zuzugehen, sich einzubringen und uns auf interessante Projekte, Geschäftsmodelle und Themen aufmerksam zu machen, die ihnen am Herzen liegen, damit wir diese all unseren Mitgliedern zugänglich machen können.

PERSPEKTIVE
VORSTÄNDE

3.000 MITGLIEDER, 30 JAHRE, 7 ARBEITSKREISE

A: Jörg Lammersen, Geschäftsführer, JRL Investment & Consulting GmbH
1. Vorsitzender IMMOEBS

Wie bist du zu IMMOEBS gekommen?

Ich habe 1994 den ersten Jahrgang Immobilienökonomie am damals neu eröffneten Standort Berlin der EBS Immobilienakademie absolviert. Nach Abschluss des Studiums war für mich klar, Mitglied im Ehemaligenverein IMMOEBS zu werden.

»MIR HAT ALS ARBEITSKREISLEITER INSBESONDERE DIE ORGANISATION VON VERANSTALTUNGEN VIEL SPASS BEREITET UND MIR KONTAKTE ZU INTERESSANTEN UNTERNEHMER-PERSÖNLICHKEITEN UND MITGLIEDERN ERÖFFNET.«

Wann hast du dich dafür entschieden, dich auch ehrenamtlich in dem Verein zu engagieren und warum?

1995 habe ich die Leitung des Arbeitskreises Berlin/Brandenburg übernommen und mich 1997 für einen Vorstandsposten beworben. Mir hat als Arbeitskreisleiter insbesondere die Organisation von Veranstaltungen viel Spaß bereitet und mir Kontakte zu interessanten Unternehmerpersönlichkeiten und Mitgliedern eröffnet. Als Vorstand hat man dann noch mehr Möglichkeiten, sich über die Ausrichtung des Vereins, aber auch über strategische Fragen, in die Entwicklung einzubringen. Dies habe ich immer als ein Selbstverständnis angesehen, um nicht nur mir, sondern auch nachfolgenden Generationen die Vorteile des Netzwerks von IMMOEBS nahezubringen.

»ES STEHT AUSSER FRAGE, DASS SICH DIE WELT VERÄNDERT UND DASS WIR IN ZUKUNFT ANDERE STÄDTE PLANEN UND GEBÄUDE ENTSPRECHEND DEN ÖKOLOGISCHEN HERAUSFORDERUNGEN SANIEREN BZW. NEU BAUEN MÜSSEN.«

IMMOEBS steht für?

IMMOEBS steht für einen kollegialen, aber auch freundschaftlichen Austausch unter Gleichgesinnten. Man hat die Möglichkeit, sich außerhalb des eigenen Unternehmens über die beruflichen Themen und eigenen Entwicklungen zu besprechen. Hierbei stand für mich immer der freundschaftliche und dennoch verbindliche Umgang miteinander im Mittelpunkt.

Sind die heutigen sozialen Netzwerke eine Konkurrenz oder sogar ein Ersatz für IMMOEBS?

Ich bin davon überzeugt, dass das persönliche und manchmal vertrauliche Gespräch durch digitale Netzwerke nicht ersetzt werden kann. Die letzten pandemiebedingt herausfordernden Monate haben uns aber gezeigt, dass digitale Formate wie Zoom u. a. das Netzwerken aktiv unterstützen, aber das Persönliche sicherlich nicht ersetzen können.

Welches Projekt lag/liegt dir bei IMMOEBS besonders am Herzen?

Ich will nicht ein einzelnes Projekt nennen, denn mir liegt IMMOEBS insgesamt am Herzen. Der Verein hat sich über die zurückliegenden 30 Jahre von einer kleinen Organisation im Jahr seiner Gründung 1991 mit seinen heute nahezu 3.000 ordentlichen Mitgliedern, den rund 60 Fördermitgliedsunternehmen, den in den Regionen aktiven Arbeitskreisen und der professionellen Geschäftsstelle zu einer bedeutenden Institution in der Immobilienwirtschaft entwickelt. Die Herausforderungen lagen in der Vergangenheit und liegen weiterhin darin, unsere Grundidee des freundschaftlichen Netzwerkens auch für die Zukunft beizubehalten bzw. zu stärken. IMMOEBS räumt seinen Mitgliedern aber auch immer die Möglichkeit ein, neben dem reinen Austausch neue Perspektiven kennenzulernen und sich für die Herausforderungen des Berufs konstant weiterzubilden. Unsere Kooperation mit den beiden Hochschulen ist dafür ein wichtiger Bestandteil.

Welches sind deiner Ansicht nach die wichtigsten Themenfelder, mit denen sich IMMOEBS in Zukunft beschäftigen muss?

Es steht außer Frage, dass sich die Welt verändert und dass wir in Zukunft andere Städte planen und Gebäude entsprechend den ökologischen Herausforderungen sanieren bzw. neu bauen müssen. Hierbei sollte IMMOEBS entsprechende Trends frühzeitig erkennen und nicht nur in der eigenen Mitgliedschaft bewerben, sondern auch öffentlich Themen setzen.

Was gibst du den jetzt Studierenden mit auf den Weg?

Sich als Vereinsmitglied für eine gemeinschaftliche Sache zu engagieren, um möglicherweise auch etwas in unserer Branche bewegen zu können, ist gut und wichtig. Letztlich bedeutet es, auch nach dem Studium für das Leben zu lernen, um dann wiederum später der nachfolgenden Generation das Wissen weiterzugeben.

Was würdest du dir für die Zukunft des Vereins wünschen?

Natürlich eine weiterhin wachsende Mitgliedschaft, eine Fortführung des freundschaftlichen Miteinanders und immer engagierte Ehrenamtliche im Vorstand und in den regionalen Arbeitskreisen.

Was wolltest du unseren Mitgliedern schon immer mal sagen?

Ich würde mir wünschen, dass sich alle Mitglieder offen mit ihren Ideen und Wünschen an den Vorstand richten. Bereichert uns mit eurem Wissen, damit wir das auch anderen weitergeben können.

IN ALTBEWÄHRTER BESCHEIDENHEIT DIE POLE-POSITION HALTEN

A: Jan Schöniger, Leitung Projektakquisition, PRIMUS Immobilien AG
2. Vorsitzender IMMOEBS

Wie bist du in den Vorstand von IMMOEBS gekommen?

Kurz: Durch die Geburt meiner Tochter.

Lang: Als einer der ersten Mitarbeiter der »BEOS 2.0«-Niederlassung in Hamburg suchte ich nach einer Möglichkeit, das Unternehmen und natürlich auch mich selbst im Hamburger Markt »bekannt« zu machen. Da ich bereits mehrere Jahre als Mitglied von IMMOEBS von den Vorzügen des Vereins profitiert hatte, lag die Idee nahe, mich im Arbeitskreis Nord unter der Leitung von Vanessa Reps zu engagieren. Nach sage und schreibe einem (!!!) selbstorganisierten Event (es war das erste Speednetworking-Event in Hamburg) bekamen wir privat Zuwachs, und es zog uns wieder in unsere Ursprungs-Wahlheimat Berlin zurück. Dort führte ich ebenfalls bereits Gespräche mit der IMMOEBS-Arbeitskreisleitung über ein mögliches Engagement, als mich auf einer Veranstaltung in Berlin Holger Matheis (seinerzeit selbst im Vorstand von IMMOEBS aktiv) mit dem damaligen (und auch noch heutigen) Vorstandsvorsitzenden Jörg Lammersen bekannt machte und fragte, ob ich mich nicht für eine Mitarbeit im Vorstand begeistern könnte. So nahm die Geschichte dann ihren Anfang.

»DAS INITIAL WAR – WIE OBEN BEREITS GESCHRIEBEN – DIE IDEE, SICH ÜBER EIN ENGAGEMENT BEI IMMOEBS ÜBER DAS GEWACHSENE PERSÖNLICHE BERUFSNETZWERK HINAUS BEKANNT ZU MACHEN.«

Warum machst du das eigentlich?

Kurz: Das frage ich mich auch manchmal.

Lang: Das Initial war – wie oben bereits geschrieben – die Idee, sich über ein Engagement bei IMMOEBS über das gewachsene persönliche Berufsnetzwerk hinaus bekannt zu machen. Mittlerweile blicke ich auf sechs Jahre Vorstandsarbeit zurück und muss sagen, dass sich die Prioritäten ziemlich verlagert haben. Im Fokus stehen nun viel mehr die eigentlichen Inhalte von IMMOEBS. Begonnen mit der Organisation des 25-Jahre-Jubiläums-Events über das Neuaufsetzen der vereinseigenen Homepage hat mir vor allem auch die abwechslungsreiche Arbeit an den Ausgaben der IMMOZEIT im Tandem mit Barbara Hermes immer sehr viel Spaß gemacht. Aktuell beschäftigen wir uns gerade mit der Frage, welches Image von IMMOEBS wir eigentlich verkörpern, was wir nach außen tragen wollen und welche Kommunikationskanäle wir dafür verwenden, um den Verein auch für die Zukunft in einem zunehmend kompetitiven Umfeld konkurrenzfähig zu halten (bzw. in altbewährter Bescheidenheit: auf der Pole-Position zu halten). Zudem – und dieser Grund wiegt mittlerweile auch sehr schwer – sind aus Bekanntschaften über die Jahre echte Freundschaften entstanden. Wir sind dann irgendwie doch eine große (IMMOEBS-)Familie.

»IMMOEBS IST EIN ÜBER 30 JAHRE ORGANISCH GEWACHSENES NETZWERK MIT HERAUSRAGENDEN PERSÖNLICHKEITEN ÜBER ALLE GENDER- UND ALTERSKLASSEN HINWEG.«

Was bringt dir die Vorstandsarbeit?

Kurz: Manchmal viel Arbeit, aber immer viel Freude!

Lang: Dem ist nichts hinzuzufügen.

Was macht IMMOEBS so besonders?

Kurz: Die Menschen!

Lang: IMMOEBS ist ein über 30 Jahre organisch gewachsenes Netzwerk mit herausragenden Persönlichkeiten über alle Gender- und Altersklassen hinweg. Der Verein steht faktisch für die berufliche Professionalisierung der Immobilienwirtschaft in Deutschland. Durch die Mitgliederstruktur gepaart mit den vielen (Fach-)Events und Förderprogrammen wie IMMOMENT gelingt es meiner Meinung nach hervorragend, für einen fundierten Wissenstransfer von Alt nach Jung, innerhalb von Fachbereichen, aber auch interdisziplinär zu sorgen und Menschen über alle Alters- und Berufsgruppen miteinander zu vernetzen. Aufgrund der Tatsache, dass es sich bei IMMOEBS aber nach wie vor – und trotz der ca. 2.800 Mitglieder – um einen Aluminiverein handelt, steht dabei der Mensch/die Beziehung der Mitglieder untereinander/die »Familie« im Vordergrund.

»MANCHMAL VIEL ARBEIT, ABER IMMER VIEL FREUDE! DEM IST NICHTS HINZUZUFÜGEN.«

Was muss IMMOEBS tun, um auch für die Zukunft gut gerüstet zu sein?

Kurz: Sich auch weiterhin immer wieder selbst hinterfragen.

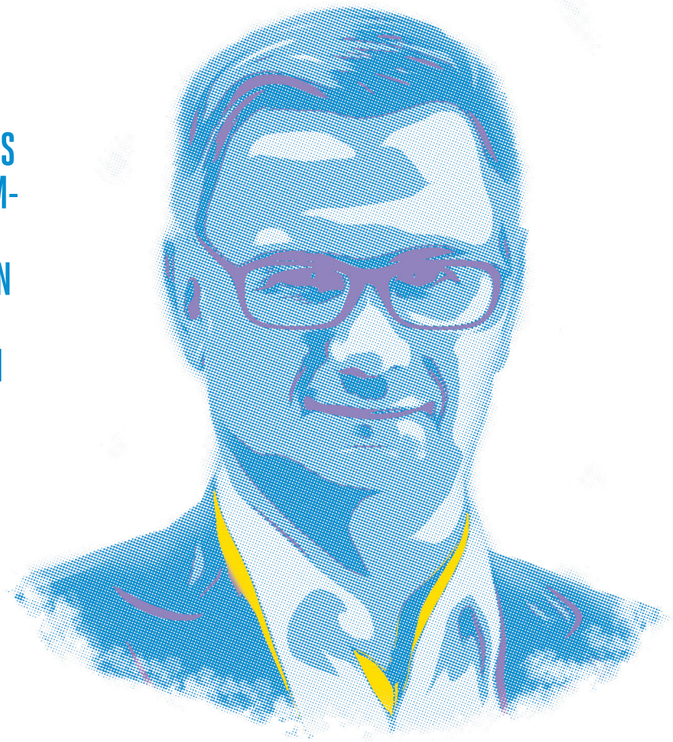
Lang: Seitdem ich im Vorstand von IMMOEBS aktiv bin, erlebe ich in nahezu jeder Vorstands- und/oder Plenumssitzung (mit den Arbeitskreisleitern), dass sich die anwesenden Funktionäre fragen, wie wir unsere Mitglieder noch besser erreichen können, ob unsere Programme noch zeitgemäß sind, ob es neue Ideen oder Formate gibt, die wir als IMMOEBS anbieten können – kurz »quo vadis?« (hierbei handelt es sich sogar um ein eigenes »Vorstandsressort«). Diese Verhalten führt dazu, dass der Verein entgegengesetzt der Branchendefinition »mobil« bleibt und immer wieder versucht, neue Mehrwerte für die Mitglieder zu generieren. Allein in meiner bisherigen Amtszeit entstanden auf diese Art und Weise das mittlerweile ausgezeichnete Cross-Mentoring-Programm IMMOMENT und zuletzt auch IMMOLEARN, bei dem in Kooperation mit unseren beiden Müttern IREBS und REMI IMMOEBS-Mitglieder tageweise kostenfrei als Gasthörer an den Aufbaustudiengängen und Weiterbildungen beider Institute teilnehmen dürfen.

Um in einem zunehmend kompetitiven Marktumfeld auch für die Zukunft gut gerüstet zu sein, ist es aber zwingend erforderlich, sich nicht auf den Lorbeeren früherer Zeiten auszuruhen, sondern sich wie oben beschrieben immer wieder selbst zu hinterfragen und sich an zeitgemäßen Bedürfnissen zu orientieren oder selbigen (etwas ambitioniert) vielleicht sogar einen Schritt voraus zu sein.

IMMOEBS WAR …
IMMOEBS IST …
IMMOEBS WIRD …
IMMOEBS MUSS …

A: Ralf Pilger, Geschäftsführer, WISAG Facility Management Holding GmbH & Co. KG
Schatzmeister IMMOEBS

»HERAUSRAGEND WAREN DAMALS BEREITS UND SIND BIS HEUTE DAS BESTEHENDE ALUMNI-NETZWERK UND DIE VIELZAHL DER AKTIVITÄTEN IN DEN ARBEITSKREISEN, FÜR MICH IM BESONDEREN IN MEINEM HEIMAT-AK RHEIN-MAIN.«



IMMOEBS war bereits zum Datum meines Eintritts ein namhafter und renommierter Verein in der Immobilienwelt, aus meiner Sicht sogar die bekannteste und beste Community in der deutschsprachigen Region.

Herausragend waren damals bereits und sind bis heute das bestehende Alumni-Netzwerk und die Vielzahl der Aktivitäten in den Arbeitskreisen, für mich im Besonderen in meinem Heimat-AK Rhein-Main.

In den vergangenen Jahren haben sich die Offenheit und die Hilfsbereitschaft unter den Mitgliedern nicht verändert. Eine entscheidende Voraussetzung für eine derart tolle Zusammenwirkung ist die Teilnahme an den unterschiedlichen Veranstaltungen, besser noch eine aktive Rolle als Mitorganisator oder auch Ausrichter zu übernehmen… zusammengefasst: das aktive Netzwerken.

So blieben wir auch in Zeiten der lang anhaltenden Pandemiephase aktiv und entwickelten innerhalb des Vereins während der vergangenen 18 Monate neue Angebote für unsere Mitglieder. Beispielhaft seien hier die Webformate von »IMMOVIRTUAL«, »youmeet@immoebs« oder auch »BAAM – Bayern am Mittwoch« genannt.

Wären diese Formate auch ohne die Corona-Pandemie entwickelt worden? Vielleicht, es hätte nur möglicherweise länger gedauert.

Durch unsere Community verstärkt, wären sicherlich Anfragen nach solchen Angeboten an unsere Arbeitskreisleiter-/innen, die Vorstände oder das Team der Geschäftsstelle herangetragen worden. Aber ich bin davon überzeugt, dass wir den Bereich des »digitalen« Netzwerkens nicht so schnell auf- und ausgebaut hätten. Auf längere Sicht betrachtet hätten wir uns diesen Angeboten nicht verschließen können, da andere digitale »Gemeinschaften« – auch branchenübergreifend – Alternativen zum Vereinsleben bieten.

»IN DEN VERGANGENEN JAHREN HABEN SICH DIE OFFENHEIT UND DIE HILFSBEREITSCHAFT UNTER DEN MITGLIEDERN NICHT VERÄNDERT.«

Die Stärken unseres Vereins dürfen wir bei dieser Betrachtung auf keinen Fall vergessen: der persönliche Austausch und das regionale Netzwerken im Rahmen unserer vielfältigen Veranstaltungen!

Unsere Angebote dürfen und müssen wir als IMMOEBS dennoch hinterfragen: Treffen wir mit dieser Auswahl den »Nerv« aller Generationen unserer Mitglieder – X, Y, Z und auch »Silberrücken«? Müssen wir unsere Angebote stärker differenzieren? Entwickeln wir uns in Teilen zu langsam weiter? Hängt dies eventuell mit der Länge der Amtszeiten der Mandatsträger in den Arbeitskreisen und dem Vorstand zusammen?

Wünschenswert für die Zukunft des Vereins ist es, dass sich möglichst viele Mitglieder-/innen einbringen und sich nicht nur »bespaßen« lassen, denn nur so kann IMMOEBS auf Dauer Bestand haben und sich generationsübergreifend weiterentwickeln.

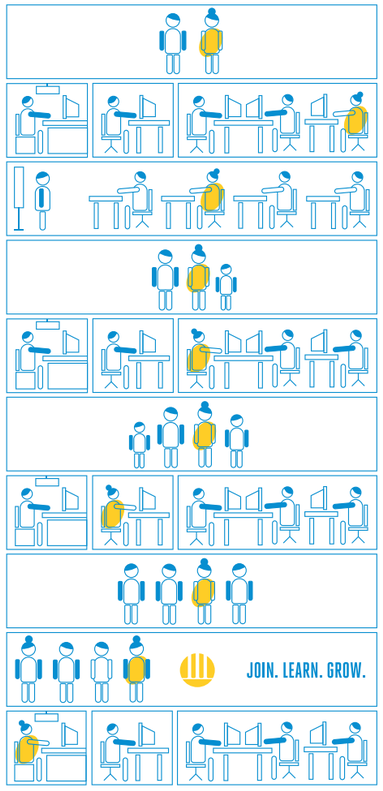
Mit Engagement und Freude werde ich aktiv die kommenden beiden Jahre den sicherlich erforderlichen Veränderungsprozess nebst zu diskutierender Satzungsänderungen in meiner Funktion als Schatzmeister von IMMOEBS begleiten. Danach möchte ich mich zurückziehen, um den Platz nach zehn Jahren Vorstandstätigkeit zu räumen und die »Mitgestaltung« der Vereinszukunft in andere aktive Hände zu übergeben.

Interessant wäre ein Blick in die Glaskugel, um zu sehen, welche Veränderungen sich in Zukunft positiv oder auch negativ auf den Verein auswirken. Stichwörter hierzu sind u. a. Amtszeitbegrenzungen? … Gründung neuer Arbeitskreise?… Öffnung für neue Mitgliedergruppen?…. Gründung gemeinnütziger GmbHs für Fortbildungsmaßnahmen und das Mentoring?…Neue digitale Angebote? … Fokussierung allein auf Networking? … Veränderungen in der Beitragsstruktur? … Aufbau eines wissenschaftlichen Zweiges?

Die Zeit wird es zeigen!

NICHTS IST BESTÄNDIGER ALS DER WANDEL

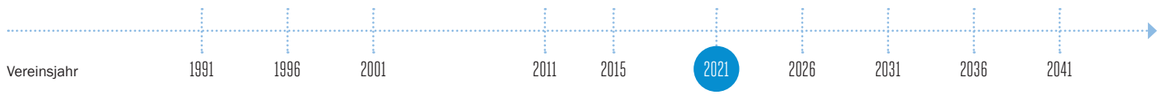
A: Bianca Bender, Geschäftsführerin, Predac Verwaltungsgesellschaft mbH
Schriftführerin IMMOEBS



Bianca Heck
2000

Bianca Bender
2021

BEISPIEL: 30-JÄHRIGES IMMOEBS-MITGLIED



GENERATIONSMILIEUS IM ÜBERBLICK

Baby-Boomer (1946–1964)

- Wettbewerb
- Hart arbeiten
- Erfolg: Persönliche Belohnung
- Anti-autoritär

Generation X (1965–1980)

- Diversity
- Globales Denken
- Work-Life-Balance
- Spaß
- Informelles Handeln
- Selbstvertrauen
- Pragmatismus

Generation Y (1981–1994)

- Vertrauen, positive Verstärkung
- Positive Grundeinstellung
- Diversity
- Soziale Verantwortung
- Geld (Work-Life-Balance aber wichtiger)
- Familienzentriert: Teamwork
- Technologie

Generation Z (1995–heute)

- Mit dem Internet groß geworden
- Vernetzung in Social Media / Networks
- Individualisierung, Selbststeuerung, Flexibilität
- Globales Denken gewohnt
- Soziale Verantwortung wichtig
- Schwache Loyalität gegenüber Arbeitgeber*in
- Kreativität und laterales Denken
- Sehr informiert, gebildet, intellektuell, anspruchsvoll

Generation ALPHA

»Leben, um zu arbeiten" → »Arbeiten, um zu leben" → »Erst leben, dann arbeiten" → »Beim Arbeiten leben, beim Leben arbeiten" → ???

Quelle: www.manpowergroup.de

Mit Gründung des Vereins 1991 gehörte ich als eine der wenigen interdisziplinär ausgebildeten Kauffrauen der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft zum Kreis derer, die mit breitem Fachwissen ihren Beruf ausüben konnten. Meine meisten Kollegen im Rahmen der Betreuung von Gewerbeimmobilien waren jedoch akademische Quereinsteiger mit anderen Fachkenntnissen (Architekten, Ingenieure, Rechtsanwälte, Consultants, Banker, BWLer), was oft zu ungünstigen Ergebnissen führte. Die Situation besserte sich schlagartig durch das von der EBS Akademie angebotene Zusatzstudium »Immobilienökonomie«, das zusammen mit unserem Alumni-Verein als »First Mover« es plötzlich vielen Branchenteilnehmer ermöglichte, in den verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft mit interdisziplinärem Wissen besser zusammenzuarbeiten.

Die Absolventenkontakte und das Mitgliederverzeichnis unseres Vereins wurden jahrelang in der Immobilienbranche zur fachlichen Besetzung von Führungsstellen unter dem Tisch gehandelt. Mit Einstellung eines IMMOEBS-Alumnis bekam ein Arbeitgeber interdisziplinäres Fachwissen und eine/n Mitarbeiter/in mit besten Kontakten in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft.

Dank der ersten Generation, die geflissentlich ihr Wissen weitergab und ihre Kontakte teilte, stiegen die Mitgliederzahl und das Wissensniveau unserer Mitglieder sowie unseres Vereins in den letzten 20 Jahren, und die Generation X konnte beruflich stark profitieren. Nun ist es Zeit für diese Generation, etwas davon an unsere junge Alumnis zurückzugeben.

»AKTUELL STEHT DER VEREIN ERNEUT VOR EINEM GESELLSCHAFTLICHEN GENERATIONSWECHSEL.«

Unser Verein will seine Leitbilder und Vereinsangebote auf die Arbeits- und Lebensbedürfnisse der »Generation Z« umstellen, um auch kommenden Alumis weiterhin durch ihre Clubmitgliedschaft einen echten Mehrwert zu bieten. Der neuen Mitgliedergeneration könnte durch neue technische und soziale Formate eine moderne Clubzugehörigkeit geboten werden, in dem die drei Säulen unseres Vereins »Netzwerk, Lifelong-Learning und berufliche Weiterentwicklung« generationstypisch genutzt werden können.

»DER VEREIN SOLLTE WIEDER DER FIRST MOVER UNTER DEN ALUMNIVEREINEN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT SEIN.«

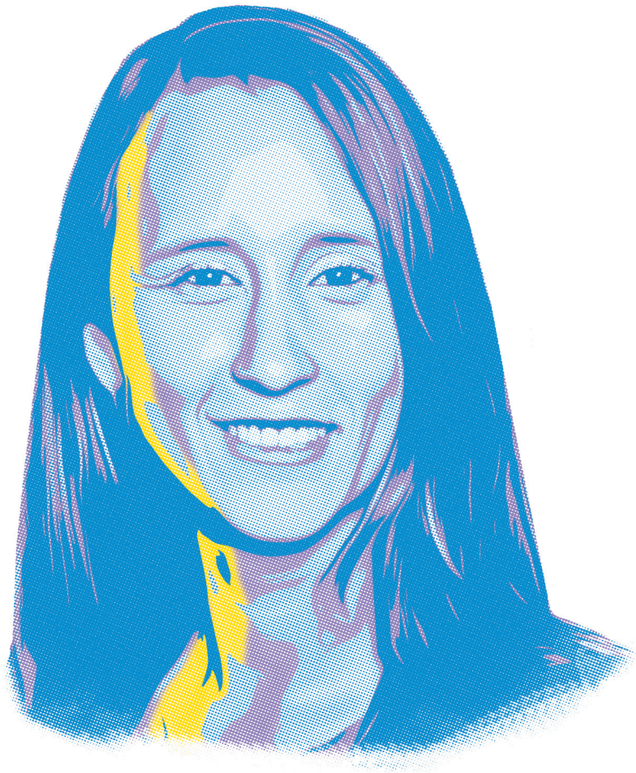
Hier wünsche ich mir eine modernere Nutzung unseres Mitgliederverzeichnisses und eine einfachere Kontaktaufnahme unter uns Zugehörigen. Techniken sind Internetplatformen, Apps oder ähnliche Zukunftsvisionen, für die wir als Verein Geld und Arbeit einbringen müssen.

»DESHALB LIEBE GENERATION Y UND Z: MACHT AKTIV BEI UNS IM VEREIN MIT UND GESTALTET EURE BERUFLICHE ZUKUNFT!«

IMMOEBS WIRD KÜNFTIG HYBRIDER AUFGESTELLT SEIN

A: Lena Brühne, Partner | Head of Berlin, Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG
1. Beisitzerin IMMOEBS

»ICH HABE IN MEINER KARRIERE AN VIELEN STELLEN SEHR GROSSE UNTERSTÜTZUNG VON MENTORINNEN UND MENTOREN ERHALTEN. OHNE DIESE WÄRE ICH HEUTE NICHT DA, WO ICH JETZT BIN.«



Wofür steht für dich IMMOEBS? Welche Bedeutung hat IMMOEBS? Was ist das Besondere an IMMOEBS? Warum würdest du jemandem empfehlen, bei IMMOEBS einzutreten?

IMMOEBS ist ein hervorragendes Netzwerk, das es uns ermöglicht, Kontakt zu Branchenkolleginnen und -kollegen zu halten. So kann eine Vertrauensbasis entstehen, die einen offenen und kollegialen Austausch mit sich bringt. Darüber hinaus ermöglicht IMMOEBS auch einen guten Austausch mit dem Nachwuchs. Das öffnet den Horizont für neue Impulse und macht die Anforderungen, die die junge Generation an die Immobilienbranche heranträgt, erlebbar. So gelingt es, das Image unserer Branche zu spiegeln und gemeinsam mit etablierten und jungen Führungskräften Themen wie »Digitalisierung« und »Nachhaltigkeit« vereint umzusetzen. Nicht zuletzt ist das Netzwerk außerdem eine gute Plattform, um mit talentierten Nachwuchskräften in Kontakt zu kommen und so das Recruiting zu unterstützen.

Digitale Communities ersetzen immer öfter altbekannte Vereinsstrukturen. Ist ein (Ehemaligen-)Verein da überhaupt noch zeitgemäß?

Wenn ein Netzwerk keinen Rahmen hat, ist es kein Netzwerk mehr. Bei aller Digitalisierung bedarf es eines Zusammenschlusses, der die Werte und Inhalte regelt. Die formelle Ausgestaltung der Rahmenbedingungen ist für mich zweitrangig. Vielmehr sollten wir flexibel bleiben und einen Mix aus digitalen, hybriden sowie analogen Veranstaltungen anbieten. Digitale Formate können etwa dazu beitragen, Referentinnen und Referenten zu gewinnen, die aufgrund ihres Terminkalenders oder ihres internationalen Engagements ansonsten nicht verfügbar wären. Außerdem ermöglicht die digitale Vernetzung das Wiedersehen mit Mitgliedern auf der ganzen Welt. Diese Vorteile von digitalen Formaten wollen wir als IMMOEBS nutzen und den Verein künftig hybrider aufstellen. Dabei sollten die analogen Formate selbstverständlich beibehalten werden – denn der persönliche Austausch ist weitaus intensiver als der digitale!

»IMMOEBS IST EIN HERVORRAGENDES NETZWERK, DAS ES UNS ERMÖGLICHT, KONTAKT ZU BRANCHENKOLLEGINNEN UND -KOLLEGEN ZU HALTEN.«

Warum engagierst du dich ehrenamtlich im Vorstand? Was ist dir bei deiner Arbeit für IMMOEBS besonders wichtig?

Im IMMOEBS-Vorstand treibe ich mit großer Freude das Mentoring-Programm voran. Ich habe in meiner Karriere an vielen Stellen sehr große Unterstützung von Mentorinnen und Mentoren erhalten. Ohne diese wäre ich heute nicht da, wo ich jetzt bin. Mir ist es wichtig, einen derartigen Austausch auch bei uns zu ermöglichen und institutionalisiert zu unterstützen.

Welches sind deiner Ansicht nach die wichtigsten Themenfelder, mit denen sich IMMOEBS in Zukunft beschäftigen muss?

IMMOEBS als dynamisches Netzwerk, in dem viele Führungskräfte aktiv sind, hat eine besondere Verantwortung gegenüber der Zukunft. Daher stehen für mich Digitalisierung und Nachhaltigkeit ganz oben auf der Agenda. Aber auch das Thema des gesellschaftlichen Umgangs miteinander darf uns nicht egal sein, vor allem nicht in Städten wie Berlin oder Leipzig. Wir müssen hier in den aktiven Dialog mit allen demokratischen Parteien eintreten und viel breitere Bevölkerungsgruppen ansprechen als bisher. Wir können es uns schlicht nicht leisten, in dauerhafter Gegnerschaft mit der Hälfte der Bevölkerung und der Politik zu stehen – dieser Konflikt ist überhaupt nicht notwendig. Unsere Branche ist insgesamt viel besser als ihr Ruf, und das müssen wir auch glaubhaft kommunizieren. Ein Netzwerk wie IMMOEBS kann unterstützend sogar dafür sorgen, dass ein gewisser Berufsethos eingehalten und verbreitet wird.

Was wolltest du den Mitgliedern schon immer mal sagen?

Das Netzwerken mit euch und ihnen macht mir viel Freude und sorgt für wichtige Impulse!

Was mir wichtig ist: Wenn wir die Dinge immer hinterfragen und nie aufhören, sie besser zu machen, können wir unsere Themen erfolgreicher umsetzen, die gesamte Branche voranbringen und die Welt ein kleines bisschen besser machen.

NETZWERK, FORTBILDUNG, ALUMNI-VEREIN, STALLGERUCH, GEMEINSAMKEITEN, EXKLUSIVITÄT UND QUALITÄT

A: Hermann Maier, Portfolio- und Assetmanagement, Concipio Verwaltungs GmbH
Bis Juni 2021 2. Vorsitzender IMMOEBS

»PERSÖNLICHE ECHTE KONTAKTE HABEN MEINER MEINUNG NACH EINE GANZ ANDERE UND HÖHERE QUALITÄT UND BELASTBARKEIT.«

Wofür steht für dich IMMOEBS? Welche Bedeutung hat IMMOEBS? Was ist das Besondere an IMMOEBS? Warum würdest du jemandem empfehlen, bei IMMOEBS einzutreten?

IMMOEBS steht für: Netzwerk, Fortbildung, Alumni-Verein, Stallgeruch, Gemeinsamkeiten, Exklusivität und Qualität.

»DAS SCHÖNSTE FÜR MICH AN DER ARBEIT IM ARBEITSKREIS IST DER KONTAKT ZU VIELEN MENSCHEN UND THEMEN (...)«

Es ist ein großer Vorteil, die Möglichkeit zu haben, bei IMMOEBS Mitglied werden zu können und dürfen. Das Studium der Immobilienökonomie und der Eintritt bei IMMOEBS haben meinen Horizont erheblich erweitert.

Läuft IMMOEBS Gefahr, durch digitale Communities ersetzt zu werden?

Ich denke nicht. Jeder Trend generiert einen Gegentrend. Digitale Communities stehen für mich für Schnelllebigkeit, Beliebigkeit, lose und unverbindliche Kontakte. Persönliche echte Kontakte haben meiner Meinung nach eine ganz andere und höhere Qualität und Belastbarkeit.

Warum engagierst du dich ehrenamtlich für IMMOEBS? Was ist dir bei deiner Arbeit für IMMOEBS besonders wichtig? Welches Projekt lag/liegt dir in deinem Ressort besonders am Herzen?

Als ich 2005 während meines Kontaktstudiums der Immobilienökonomie bei IMMOEBS eingetreten bin, war ich sehr stolz, Mitglied in einem meines Erachtens so hochkarätigen und exklusiven Netzwerk zu sein und das vielfältige Angebot an Veranstaltungen und Wissensvermittlung nutzen zu dürfen. Als ich dann gefragt wurde, ob ich mich im Vorstand und dann als Arbeitskreisleiter engagieren würde, war dies für mich eine große Ehre, und ich habe diese Aufgaben gerne übernommen.

Das schönste für mich an der Arbeit im Arbeitskreis ist der Kontakt zu vielen Menschen und Themen in und außerhalb der Branche, aber auch die Themenvielfalt innerhalb der Immobilien- und Bauwirtschaft.

Ein toller Nebeneffekt ist die sehr positive Außenwirkung von IMMOEBS. So bekommt man leicht Zugang zu Firmen, Themen und Marktteilnehmern.

Wie schafft ihr es, den unterschiedlichsten Interessen der Mitglieder gerecht zu werden?

Leider wird es nie gelingen, allen Interessen gerecht zu werden. Man kann versuchen, durch unterschiedliche Charaktere und Aufteilung von Themen im Arbeitskreis und im Vorstand diesem Umstand zu begegnen und den Verein in allen Bereichen weiterzuentwickeln.

Wie hat sich IMMOEBS in den letzten Jahren verändert? Was fehlt dem Verein? Was eint den Verein?

IMMOEBS passt sich sukzessive den sich wandelnden Rahmenbedingungen und teilweise auch dem aktuellen Meinungsmainstream an, was zu guten, neuen Formaten führt und auch zu strukturellen Veränderungen im Vorstand und in den Arbeitskreisen sowie im Denken der Funktions- und Entscheidungsträger.

Welches sind deiner Ansicht nach die wichtigsten Themenfelder, mit denen sich IMMOEBS in Zukunft beschäftigen muss?

- Die große Herausforderung wird sein, gegenteilige Interessen und Handlungsfelder unter einen Hut zu bekommen bzw. den für den Verein voraussichtlich besten Weg herauszuarbeiten.
- Ständige Veränderung vs. Konservierung und Weiterentwicklung von wertvollen, erhaltenswerten Kernkompetenzen
- Eigene Themen finden und setzen vs. hinterherhecheln hinter einem ständig verändernden Meinungsmainstream.
- Innovation vs. Reaktion

MARIE-THERES JAIS
2. BEISITZERIN IM VORSTAND UND ARBEITSKREISLEITERIN AK BAYERN

»MIR MACHT ES SPASS, MENSCHEN ZUSAMMENZUBRINGEN, GEMEINSAM NEUE IDEEN ZU ENTWICKELN, IMPULSE ZU SETZEN UND DINGE VORANZUTREIBEN.«

Marie-Theres ist Senior Manager bei OSRAM im Bereich Corporate Real Estate für Governance und Regional Asset Management in den Regionen EMEA (w/o GER) und AMERICAS. Zu ihren Aufgaben gehören u. a. die laufende Optimierung des Immobilienbestands, An- und Verkauf von klassischen Industrieliegenschaften, Unterstützung bei M&A-Projekten und Beratung der lokalen Ländergesellschaften zu allen Themen rund um die Immobilie.

Nach ihrem Masterstudium an der IREIBS in Regensburg war sie mehrere Jahre bei EY Luxemburg in der Beratung tätig. Dort betreute sie verschiedenste Mandate mit Schwerpunkt Immobilien und Infrastruktur.

Seit 2018 organisiert sie in ihrer Rolle als Arbeitskreisleiterin u. a. Fachvorträge, Baustellenbesichtigungen, Netzwerkveranstaltungen und Afterworks Events speziell für YPs. Zudem war sie maßgeblich an der Entwicklung neuer Formate wie »youmeet@immoebs« und »Digitaler Stadtspaziergang« beteiligt.

Wofür steht IMMOEBS?

Ein vertrauensvoller Austausch mit anderen Mitgliedern über Unternehmens- und Hierarchiegrenzen hinweg sowie interessante Fachvorträge zu aktuellen Themen, exklusiver Zugang zu »State of the art«-Bauten im Rahmen von Besichtigungen – das ist für mich IMMOEBS.

Warum engagierst du dich bei IMMOEBS?

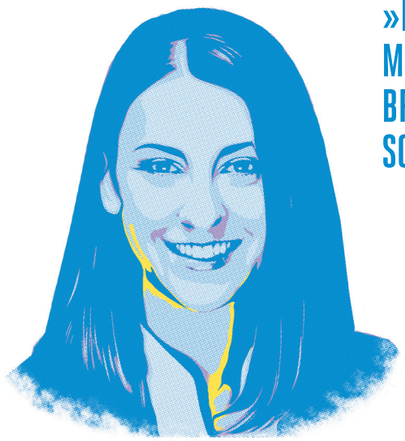
Wenn mich jemand fragt, warum ich mich bei IMMOEBS ehrenamtlich engagiere und auch einen erheblichen Teil meiner Freizeit investiere, dann ist die Antwort ganz einfach: Mir macht es Spaß, Menschen zusammenzubringen, gemeinsam neue Ideen zu entwickeln, Impulse zu setzen und Dinge voranzutreiben. Ich habe über IMMOEBS so viele tolle und interessante Menschen kennengelernt, durfte 2015/2016 am Cross-Mentoring-Programm IMMOMENT teilnehmen und konnte mich dadurch persönlich und auch fachlich weiterentwickeln. IMMOEBS ist so wertvoll für die Immobilienwirtschaft, und genau dies gilt es zu erhalten und weiterzuentwickeln. Und genau an dieser Stelle möchte ich meinen Beitrag leisten, so dass auch andere Alumnis in der Zukunft von diesem grandiosen Netzwerk und den großartigen Angeboten profitieren können.

Was wünschst du dir?

Ich fange mal »klein« an und würde mir mehr Verbindlichkeit bei der Anmeldung bzw. Teilnahme der Veranstaltungen wünschen. Die No-show-Rate bei Veranstaltungen ist häufig überdurchschnittlich hoch, und ich persönlich finde, dass das gegenüber den Veranstaltern und Sponsoren bzw. auch gegenüber den anderen Mitgliedern, die auf der Warteliste für die Veranstaltung stehen bzw. standen, sehr unfair ist.

Im Hinblick auf die »großen« Themen wie bspw. Klimaerwärmung, Nachhaltigkeit und Digitalisierung wünsche ich mir, dass wir mehr über den Tellerrand hinausschauen, den Austausch mit anderen Industrien suchen und uns auch mal trauen, »Neues« zu denken. Nur so kann Innovation entstehen.

TANJA VALTA
3. BEISITZERIN IM VORSTAND UND ARBEITSKREISLEITERIN AK BAYERN



»ICH WÜRDE MIR WÜNSCHEN, DASS SICH IN ZUKUNFT NOCH MEHR MITGLIEDER MIT IDEEN UND VERANSTALTUNGEN EINBRINGEN, DENN DAS ERWEITERT UNSERE PERSPEKTIVEN UND SCHAFFT FÜR ALLE EINEN NOCH GRÖSSEREN MEHRWERT.«

Tanja Valta verantwortet bei der KRE Group die Bereiche Property Management, Asset Management sowie das Portfoliomanagement für ein deutschlandweites Bestandsportfolio aus dem Bereich Basic Retail. Zu ihren Aufgaben gehören u. a. die Steuerung des Property Management, die laufende Optimierung des Immobilienbestands, der Ankauf von klassischen Fachmarktzentren und Supermärkten sowie die strategische Ausrichtung des gesamten Portfolios.

Nach Ausbildung und Immobilienfachwirt absolvierte sie den Kontaktstudiengang Real Estate Asset Management an der IREIBS und qualifizierte sich Anfang 2020 zum Member of RICS.

Seit 2019 unterstützt sie in ihrer Rolle als Arbeitskreisleiterin Bayern den Verein und ist im Schwerpunkt für die Region Nordbayern zuständig.

Wofür steht IMMOEBS?

Inspirierende Persönlichkeiten, die Chance sich stetig weiterzuentwickeln und von und mit den Besten zu lernen. Außerdem besteht ein Verantwortungsbewusstsein, die Zukunft mitzuentwickeln und sich durch den gegenseitigen Austausch zu unterstützen.

Warum engagierst du dich bei IMMOEBS?

IMMOEBS hat mich durch die Teilnahme am Mentoring-Programm in meiner Entwicklung stark gefördert, und ich möchte durch meine Arbeit den Verein nun dabei unterstützen, unseren Mitgliedern auch weiterhin fördernde und anregende Angebote anbieten zu können. Weiterhin liegt mir das Thema soziale Verantwortung und Nachhaltigkeit besonders am Herzen. Die Immobilienbranche und unsere Nachwuchskräfte haben einen maßgeblichen Anteil an der Gestaltung unserer Lebens- und Arbeitsräume der Zukunft, und ich möchte unsere Mitglieder gezielt zu einem Austausch zu diesen Themen anregen.

Was wünschst du dir?

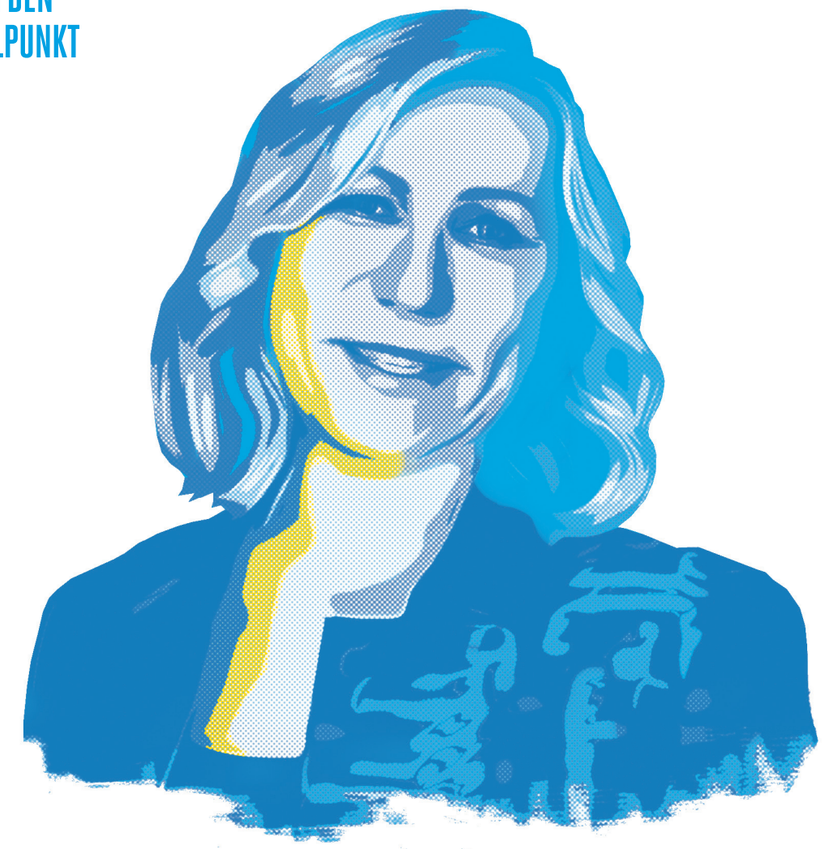
Wir sind ein Verein, der mit einem maßgeblichen Anteil aus ehrenamtlicher und freiwilliger Arbeit getragen wird. Ich würde mir wünschen, dass sich in Zukunft noch mehr Mitglieder mit Ideen und Veranstaltungen einbringen, denn das erweitert unsere Perspektiven und schafft für alle einen noch größeren Mehrwert.

Im Hinblick auf die Herausforderungen der Zukunft, wie auszugsweise oben schon genannt, wünsche ich mir mehr Sichtbarkeit des Vereins. Unsere Mitglieder und die Fördermitglieder arbeiten im Einzelnen bereits an tollen Lösungen und Ideen oder haben diese sogar bereits eindrucksvoll angewendet. Ich wünsche mir, dass wir hier neugierig und mutig bleiben und uns zu diesen Fragestellungen noch offener austauschen und im Verein unterstützen. Ich bin davon überzeugt, wenn wir miteinander gemeinsam an innovativen Ansätzen arbeiten, multiplizieren sich unsere Potenziale.

PERSPEKTIVE GESCHÄFTS-STELLE

PERSPEKTIVE GESCHÄFTSFÜHRUNG

»WIR ALS IMMOEBS MÜSSEN UNS DER VERÄNDERUNG STELLEN UND DABEI DEN MENSCHEN IM MITTELPUNKT SEHEN.«



Svetlana Valerie Gippert
Geschäftsführerin

Der älteste bekannte Klub wird 1413 erwähnt und war in London für die Gemeinschaftsaufgaben »wohltätiger Zwecke« von frommen Tempelherren ins Leben gerufen worden. Der Name dieser Bruderschaft lautete La Court de Bonne Compagnie (Wikipedia).

IMMOEBS e.V. gibt es seit 30 Jahren – ist dieser »Klub« damit alt oder nicht? Oder vielleicht relativ jung? Was hat sich in diesen 30 Jahren getan und wo steht IMMOEBS heute? Wo soll es in Zukunft hingehen? Wie wird diese Organisation sein in fünf, zehn oder 20 Jahren? Wird es immer noch ein Verein sein?

Speziell die Digitalisierung birgt große Herausforderungen für IMMOEBS, genauso wie für andere Unternehmen und Organisationen. Das haben wir mit dem Einsetzen der Corona-Pandemie gemerkt. Auf einmal war alles anders und wir mussten sehr schnell neue Konzepte auf den Weg bringen, um zu bestehen. Nicht alle Vereine haben diese Herausforderung bewältigen können. Was war unser Erfolgsgeheimnis? Es war und ist der Faktor Mensch, ganz gleich welcher Generation. Unsere Vorstände, Arbeitskreisleiter/innen und Mitarbeiterinnen, unsere Fördermitglieder und sogar Mitglieder von IMMOEBS haben sehr schnell neue Ideen entwickelt und umgesetzt, und zwar mit einer großen Portion Enthusiasmus und Begeisterung. Und das ist auch das Erfolgsrezept für die Zukunft von IMMOEBS.

Wir müssen verstehen, was unsere Mitglieder bewegt. Ihre Bedürfnisse, ihre Träume, ihre Storys. Vielleicht finden wir dafür auch eine neue Organisationsstruktur. Eine, die mehr Selbstorganisation, Beteiligung und Flexibilität zulässt, und die den Ansatz der Coopetition statt Competition verfolgt. Wir leben in einer Netzwerkgesellschaft, in der sich das kooperative Mindset auszahlt. Niemand kann im digitalen Zeitalter sein Wissen für sich behalten. Wissen teilen und miteinander wachsen – das ist der Ansatz, der trägt. Der Austausch mit anderen – ob Kooperationspartner oder Wettbewerber – hilft außerdem, eine andere Perspektive auf sich selbst zu gewinnen und dadurch weiterzukommen – gerne im Austausch mit Ihnen, liebe Mitglieder.

»LASSEN SIE UNS GEMEINSAM WEITER ZU EINER SOLCHEN COURT DE BONNE COMPAIGNE WERDEN- FÜREINANDER EINSTEHEND UND MITEINANDER WACHSEND- UND BREITSCHULTRIG, UND WAGEMUTIG UND VORREITERIG.«

BRICKS, MORTAR AND SPIRIT

30 JAHRE IMMOEBS GESCHÄFTSSTELLE

Wie jeder professionelle Verein, so hat auch IMMOEBS eine Geschäftsstelle, die sich um alles kümmert. Sie ist sozusagen das Verwaltungszentrum, das Herz des Vereins.

Kaum zu glauben, dass es in den Anfängen von IMMOEBS noch keine Geschäftsstelle gab. Die Geschäftsführer*innen agierten immer von zu Hause aus (eine Art Homeoffice, schon vor 30 Jahren!). Private Kellerräume dienten als Abstellpatz für Akten, beherbergten Veranstaltungsutensilien und Schreibtische. Im September 2004 wurde die erste Mitarbeiterin angestellt und einen Monat später zog die Geschäftsstelle in die eigenen Geschäftsräume.

Heute liegt die IMMOEBS Zentrale in einem Altbau in der Wiesbadener Adolfsallee, nicht weit vom Hauptbahnhof, und dient als Arbeitsort für fünf bis sechs hauptamtliche Mitarbeiterinnen. Diese sind immer hochprofessionell und mit kreativem Einsatz für unsere Mitglieder und Funktionsträger da, ganz gleich, vor welche Herausforderungen sie gestellt werden. Das, was die Mitarbeiterinnen verbindet, findet sich wunderbar in dem Begriff »team spirit« wieder und schlägt einen Bogen zwischen Bodenständigkeit und Freigeist:

WO SIND WIR IM EINSATZ?

- Wir kümmern uns um 3.000 Mitglieder und 2.760 Absolvent*innenen von 50 Weiterbildungsstudiengängen.
- Wir unterstützen 7 Vorstände und 21 Arbeitskreisleiter*innen in 7 Arbeitskreisen.
- Wir betreuen 69 Fördermitglieds-Unternehmen.
- Wir sichern die Finanzen des Vereins.
- Wir supporten 80 Arbeitskreis-Veranstaltungen im Jahr mit über 8.000 Teilnehmer*innen.
- Wir organisieren das ImmobilienForum – in Präsenz, digital oder hybrid.
- Wir hosten 25 IMMOVIRTUALS und 20 Seminare im Jahr, mit 4000 Teilnehmer*innen.
- Wir handeln beste Preise und Konditionen für unsere Mitglieder aus.
- Wir versorgen die Mitglieder mit den wichtigsten Infos und News.
- Wir organisieren das professionellste und größte Mentoring-Programm in der Immobilienwirtschaft – IMMOMENT.
- Wir haben den Immobilien-Manager Award gewonnen.
- Wir geben die IMMOZEIT heraus – eine der renommiertesten Fachzeitschriften der Immobilienwirtschaft.
- Und bei alledem behalten wir den Überblick und die Fäden in der Hand.

WER UND WIE WIR AUCH IN ZUKUNFT SEIN MÖCHTEN:

- Katalysatoren
- Multiplikatoren
- Netzwerk-Experten
- Megasolidarisch
- Extradynamisch
- Superagil
- Mit Herzblut dabei

GOING FORWARD – WELCHE PERSPEKTIVEN KÖNNTEN SICH FÜR DIE GESCHÄFTSSTELLE ERÖFFNEN?

- Weniger Verwaltung dafür mehr Connecting-Club?
- Weniger Schreibtisch, dafür mehr mobil?
- Vom Altbau zum modernen Co-Working Space?
- Von der Geschäftsstelle zum Mitglieder-House?
- Von Wiesbaden in die Rhein-Main Metropole?

WIR SIND:

- echt gut
- zielorientiert
- sehr schnell
- flexibel
- organisationsstark
- kreativ
- hilfsbereit
- humorvoll
- zugewandt

WIR SIND EIN VIELSEITIGES TEAM VON PROFIS MIT HANDS-ON MENTALITÄT UND IMMOEBS IM HERZEN – MIT BRICKS, MORTAR AND SPIRIT EBEN.

TEAMPERSPEKTIVE

SEIT 9 JAHREN BEI IMMOEBS GERMANISTIN UND KOMMUNIKATIONSWISSENSCHAFTLERIN, NETZWERKT AUS ÜBERZEUGUNG, SCHREIBT AUS LEIDENSCHAFT, BÄNDIGERIN VON ZWEI TÖCHTERN, AUSDAUERSPORTLERIN MIT EHRGEIZ

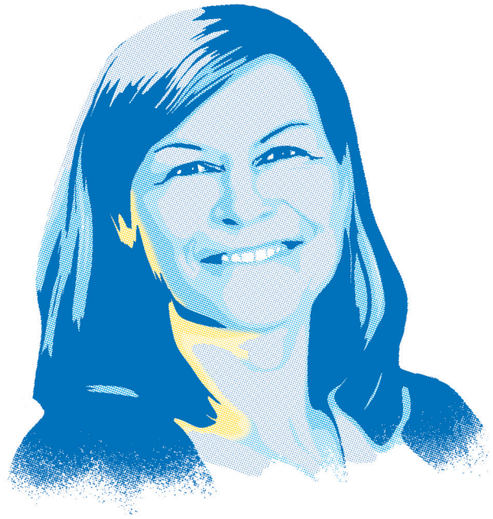
Dr. Caroline Wagner
Büroleitung & Mentoring

Im Team der Geschäftsstelle habe ich erlebt, wie sehr sich alle mit einer gemeinsamen Sache identifizieren und jeden Tag dafür einstehen. Da ist IMMOEBS wie ein großes Haus, an dem laufend gewerkelt, gebaut, erweitert wird; Teile werden abgerissen und neu wieder aufgebaut. Manchmal läuft es kunterbunt und es braucht eine gute Bauleitung, damit am Ende die Statik stimmt und ein zukunftsweisendes und nachhaltiges Gebäude entsteht. Diese gemeinsame Arbeit bietet aber auch viele Freiräume für kreative Gestaltung, Ausprobieren und Selbstverwirklichung. Dafür bin ich IMMOEBS als Arbeitgeber sehr dankbar.

SEIT 15 JAHREN BEI IMMOEBS BÜROKAUFFRAU, HERRIN DER FINANZEN, MANAGED ARBEITSKREISE UND DIGITALES, UNTERSTÜTZERIN, ALLES-IM-BLICK-BEHALTERIN, BEGEISTERTE ZUMBA-WORKOUTERIN, EHRENAMTLERIN

Natascha Wedekind
Arbeitskreise & Finanzservice

Die Corona-Krise hat einmal mehr gezeigt, in was für einem professionellen Team ich arbeiten darf. Neue Formate wurden buchstäblich über Nacht geboren und in die Tat umgesetzt. Dies stärkt nicht nur den Einzelnen, sondern das komplette Team. Homeoffice und die dadurch neu geschaffene Flexibilität unterstützt uns bei unserem zukünftigen Weg. Für IMMOEBS wünsche ich mir, dass, neben den bemerkenswerten Angeboten für unsere Young Professionals, die Seniors nicht vergessen werden und dass es endlich wieder mit Präsenzveranstaltungen los geht.



Angelika Schipper
Mitgliederverwaltung &
Seminar- und Veranstaltungsmanagement

SEIT 17 JAHREN BEI IMMOEBS BÜROKAUFFRAU, KENNT (FAST) ALLE MITGLIEDER PERSÖNLICH, ERSTE ANSPRECHPARTNERIN, BESTE-KONDITIONEN-VERHANDLERIN, LEIDENSCHAFTLICHE WANDERIN, MUTTER VON ZWEI ERWACHSENEN KIDS, FAMILIENMENSCH

Meine Perspektive? Ich sehe bei IMMOEBS in erster Linie die Menschen. Viele Menschen, die zusammenarbeiten, sich gegenseitig inspirieren und gemeinsame Ziele verfolgen. Dabei ist Kommunikation der Schlüssel. Wenn man miteinander redet, lassen sich die Dinge schneller klären und Missverständnisse vermeiden. So bewegen wir uns sicherer auf den neuen Wegen, die wir zusammen beschreiten. Besonders in den letzten eineinhalb Jahren – aber gewiss auch noch in Zukunft.

Kathrin Röhler
Teamassistenz & studentische Mitglieder

SEIT 2 JAHREN BEI IMMOEBS BETRIEBSWIRTIN UND FOTOGRAFIN, ORGANISATORIN, RECHERCHE-BEAUFTRAGTE, HELFENDE HAND, HUNDEFAN, KREATIVE BASTELFEE, NATURLIEBHABERIN

Was ist mir wichtig? Gemeinsam stark sein, dabei die Stärken des Einzelnen zu erkennen, einzusetzen und zu fördern. Teil eines Teams sein bedeutet für mich Verantwortung zu tragen und meine Aufgaben als Beitrag für das große Ganze zu sehen. Gerade die letzten 1 ½ Jahre mit Pandemie haben gezeigt, wie sehr Menschen einander brauchen. Ich arbeite gern in unserem Team, wo jeder den anderen zu schätzen weiß und man sich aufeinander verlassen kann.

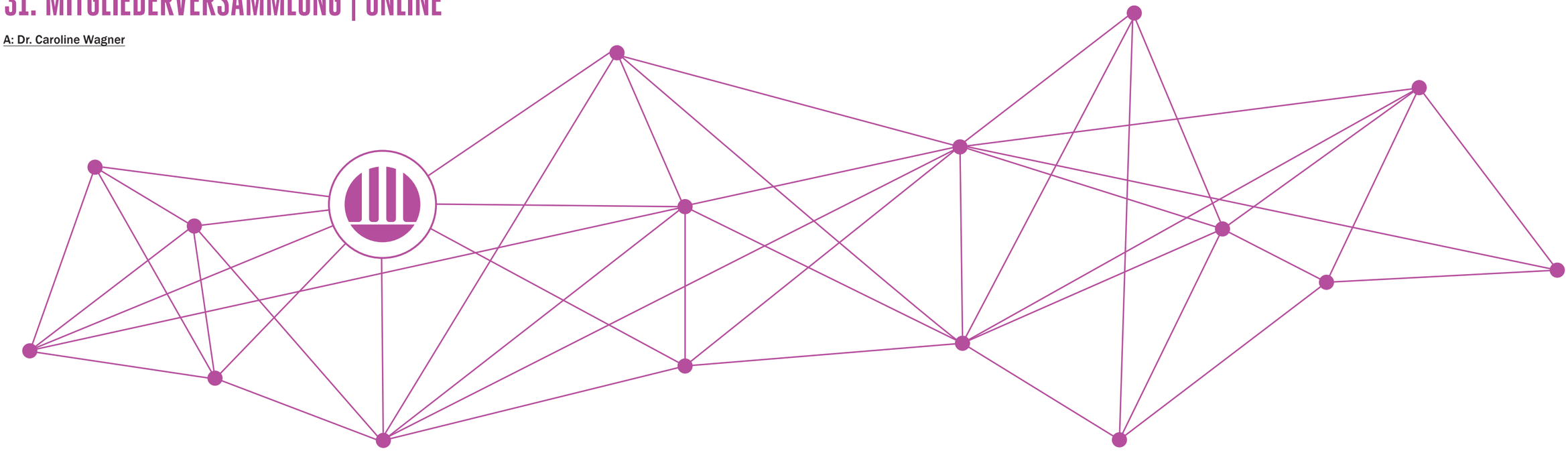
INTERN

80 Übersicht Vorstand und AK-Leitung

82 Impressum

31. MITGLIEDERVERSAMMLUNG | ONLINE

A: Dr. Caroline Wagner



Was im letzten Jahr noch neu und ungewohnt war, ist mittlerweile zur professionellen Routine geworden. Dies gilt für viele Bereiche des Lebens, ganz besonders wohl aber für die Nutzung digitaler Konferenztools. Und so überraschte es auch niemanden, dass IMMOEBS am 22. Juni 2021 zur digitalen Mitgliederversammlung einlud. Ein positiver Nebeneffekt: Über den digitalen Zugang beteiligten sich auch in diesem Jahr spürbar mehr Mitglieder an diesem wichtigen Gremium als im Rahmen von früheren Präsenzveranstaltungen.

»WAS IM LETZTEN JAHR NOCH NEU UND UNGEWOHNT WAR, IST MITTLERWEILE ZUR PROFESSIONELLEN ROUTINE GEWORDEN.«

Jörg Lammersen eröffnete die virtuelle Sitzung mit seinem Bericht über die Entwicklungen des Vereins seit der letzten Mitgliederversammlung am 28. Juni 2020. Hinsichtlich der Mitgliederentwicklung setze sich der kontinuierlich leichte Anstieg der Vorjahre weiter fort. So besteht IMMOEBS aktuell aus 2.820 Mitgliedern, von denen 154 studentische Mitglieder, 69 Fördermitgliedsunternehmen sowie zehn Ehrenmitglieder sind. Mit der CORESTATE Capital Group und Cube Real Estate konnten zwei starke Partner auf Seiten der Fördermitglieder gewonnen werden. Mitgliederstärkster Arbeitskreis ist erneut die Rhein-Main-Region mit 876 Mitgliedern, gefolgt von Rhein-Ruhr (548 Mitglieder) und Berlin-Brandenburg (537 Mitglieder).

Mit Blick auf die Aktivitäten des vergangenen Jahres berichtete Jörg Lammersen von einer zunehmenden Vielfalt aus digitalen und Präsenzveranstaltungen. So wurde etwa das hochkarätig besetzte ImmobilienForum am 19. Juni 2020 zum Thema »Kultur« als interaktive Digitalkonferenz mit zahlreichen Möglichkeiten zur Beteiligung für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer durchgeführt und erreichte auf diese Weise 215 Mitglieder und Gäste. Gespannt blicke man nun auf das anstehende ImmobilienForum mit dem Titel »Resilienz«, das am 24. September 2021 im Hotel de Rome in Berlin stattfinden wird, so Jörg Lammersen weiter. Aufgrund der sich abzeichnenden Entspannung der Pandemie-Lage habe man sich für ein Hybrid-Format entschieden, das sowohl Gäste vor Ort als auch einen Livestream beinhalten wird.

Die Arbeitskreisleiterinnen und -leiter begegneten der Corona-Situation der vergangenen Monate auf kreative Weise und brachten sowohl klassische als auch innovativ neue Veranstaltungen auf den Weg. Museumsführungen in Kleingruppen, Besichtigungen an der frischen Luft, digitale Vortragsveranstaltungen und Podiumsdiskussionen, das innovative Matching-Tool »youmeet@immoebs« und vieles mehr gab den Mitgliedern die Möglichkeit, trotz Kontaktbeschränkungen weiter am immobilienwirtschaftlichen Dialog und natürlich auch an der Gemeinschaft von IMMOEBS teilzuhaben. Für dieses große Engagement dankte Jörg Lammersen allen Arbeitskreisleiterinnen und -leitern herzlich. Ein besonderer

»NEBEN IMMOVIRTUAL, DAS IM RAHMEN VON 25 WEBINAREN ZU AKTUELLEN IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHEN THEMEN MITTLERWEILE MEHR ALS 2.800 TEILNEHMERINNEN UND TEILNEHMER ERREICHT HAT, HABE MAN EINE NEUE DIGITALE SEMINARREIHE ETABLIERT.«

Dank galt darüber hinaus Vanessa Reps und Tim Fischer (beide AK Nord) sowie Michael Einsele (AK Stuttgart), die den Staffelstab an die neuen Arbeitskreisleiter Johannes Dieckheuer und Moritz Rieser (beide AK Nord) sowie Daniel Frede (AK Stuttgart) übergeben haben. Michael Einsele wird zukünftig die Aktivitäten von IMMOEBS in der Schweiz vorantreiben. Insbesondere im Bereich Lifelong Learning konnte IMMOEBS seine Angebote in den vergangenen Monaten deutlich ausbauen, erläuterte Jörg Lammersen weiter. Neben IMMOVIRTUAL, das im Rahmen von 25 Webinaren zu aktuellen immobilienwirtschaftlichen Themen mittlerweile mehr als 2.800 Teilnehmerinnen und Teilnehmer erreicht hat, habe man eine neue digitale Seminarreihe etabliert. Seit April 2021 wurden in diesem Kontext bereits acht zweistündige Online-Seminare zu Fachthemen oder aus dem Bereich Soft-Skills durchgeführt, die sich exklusiv an Mitglieder richteten. Abgerundet werde das Angebot weiterhin durch klassische Präsenz-Seminare, wie »Speed-Reading« am 23. Oktober 2020 in München, und die Veranstaltungen aus der Reihe IMMO-LEARN. Hierbei können IMMOEBS Mitglieder kostenfrei an Vorlesungen der IREBS oder des EBS Real Estate Management Institutes teilnehmen.

Besonders freue man sich, so Jörg Lammersen weiter, dass am 1. Oktober 2021 der vierte Jahrgang des Mentoring-Programms IMMOMENT an den Start gehen werde. Für 18 Tandems bestehend aus jeweils einem Mentee (Nachwuchskraft) und einem Mentor/einer Mentorin (Führungspersönlichkeit) beginnt dann das einjährige Programm mit vielfältigen Angeboten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung. Die Qualität des Mentoring-Programms konnte in diesem Jahr auch die Jury des immobilienmanager-Awards überzeugen: IMMOMENT gewann die begehrte Trophäe in der Kategorie Human Resources!

Die IMMOZEIT 1/2021 begeisterte nicht nur mit der Gestaltung des aufgebrochenen Titelbilds, sondern auch durch spannende Fachartikel zum Thema »Aufbruch« in der Immobilienwirtschaft. Hinsichtlich des Formats der IMMOZEIT werde sich der Aufbruch weiter fortschreiben, erläuterte Jörg Lammersen. Bereits die letzten Beiden Ausgaben seien auch digital erschienen und für die Zukunft plane man weitere Schritte in diese Richtung.

Die Zusammenarbeit und der Austausch zwischen IMMOEBS und der IREBS Immobilienakademie sowie dem EBS Real Estate Management Institute gestalte sich weiter auf sehr vertrauensvoller und partnerschaftlicher Basis, berichtete Jörg Lammersen weiter. Dies wurde von Prof. Dr. Tobias Just und Prof. Dr. Kerstin Hennig bestätigt: beide informierten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Mitgliederversammlung über die Aktivitäten ihrer jeweiligen Institute. Traditionell finden Infoveranstaltungen von IMMOEBS in den laufenden Studiengängen beider Hochschulen statt. Zudem beteiligte sich IMMOEBS auch 2020 am IREBS Immobilien-Symposium sowie am EBS Immobilienkongress, die beide digital stattfanden.

»HINSICHTLICH DES FORMATS DER IMMOZEIT WERDE SICH DER AUFBRUCH WEITER FORTSCHREIBEN, ERLÄUTERTE JÖRG LAMMERSEN.«

Bevor Jörg Lammersen für die Vorstellung der Finanzen an den Schatzmeister Ralf Pilger übergab, stellte er noch die wichtigsten Ergebnisse der Mitgliederbefragung vor, die zu Beginn des Jahres 2021 durchgeführt worden war. 385 Mitglieder hatten die Umfrage unterstützt, was mit 14, 2% eine gute Rücklaufquote darstelle, so Jörg Lammersen. Die geäußerten Wünsche betrafen insbesondere den Bereich Digitalisierung, u.a. mit dem weiteren Ausbau des digitalen Angebots, der Durchführung von Hybrid-Veranstaltungen oder der Weiterentwicklung der IMMOZEIT zu einem digitalen Format. Auch eine stärkere Beteiligung der Mitglieder insgesamt sei gewünscht, schloss Jörg Lammersen seinen Bericht ab.

Nach der Vorstellung und Erläuterung des Jahresabschlusses 2020 durch Ralf Pilger folgte der Bericht der Rechnungsprüfer von Franz Hrabak sowie die Entlastung des Vorstands. Sodann stellte Ralf Pilger der Mitgliederversammlung das geplante Budget für 2021 vor, das einen Corona bedingten Treue-Bonus beinhaltet (Erstattung von 50 % des Jahresbeitrags für ordentliche Mitglieder). Die Mitgliederversammlung gab hierfür ihre Zustimmung.

Bei der folgenden Neuwahl des IMMOEBS Vorstands wurde es noch einmal spannend, da sich für einige Positionen mehrere Kandidatinnen bewarben. Im Ergebnis setzten sich die folgenden Personen durch, die nun den neuen Vorstand bilden: Jörg Lammersen (1. Vorsitzender), Jan Schöniger (2. Vorsitzender), Ralf Pilger (Schatzmeister), Bianca Bender (Schriftführerin), Lena Brühne, Maria-Theresia Jais und Tanja Valta (drei Beisitzerinnen).

Hinweis: Das Protokoll der Mitgliederversammlung mit ausführlichen Informationen liegt im Wissenspool auf my IMMOEBS zum Download bereit (Lifelong Learn-ing/Wissenspool/Mitgliederversammlungen & Satzung).

DER VORSTAND

1. Vorsitzender

Jörg Lammersen

c/o JRL Investment & Consulting GmbH
Geisbergstraße 9
10777 Berlin
T +49 (0)30 21 99 66 34
lammersen@immoebs.de

2. Vorsitzender

Jan Schöniger MRICS

PRIMUS Immobilien AG
Oranienburger Straße 3
10178 Berlin
T +49 30 880358 66
schoeniger@immoebs.de

Schatzmeister

Ralf Pilger MRICS

c/o WISAG Facility Management
Holding GmbH & Co. KG
Herriotstraße 3
60528 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 505044-406
pilger@immoebs.de

Schriftführerin

Bianca Bender

c/o Predac Immobilien Verwaltungsgesell-
schaft mbH
Berliner Straße 28
15806 Zossen
M +49 (0)151 22642273
bender@immoebs.de

1. Beisitzerin

Lena Brühne

c/o Art-Invest Real Estate Management
GmbH & Co. KG
EASTON House
Lange Str. 31
10243 Berlin
T +49 (0)30 58 58 13 430
bruehne@immoebs.de

2. Beisitzerin

Maria-Theresia Jais

c/o OSRAM GmbH
Marcel-Breuer-Straße 6
80807 München
M +49 (0)160 94 14 71 62
jais@immoebs.de

3. Beisitzerin

Tanja Valta MRICS

c/o IBC SOLAR AG
Am Hochgericht 10
96231 Bad Staffelstein
M +49 (160) 98903132
valta@immoebs.de

DIE ARBEITSKREISLEITUNG

Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich
c/o WISAG Gebäudetechnik Holding
GmbH & Co. KG
Herriotstraße 3
60528 Frankfurt a. Main
eisenreich@immoebs.de
M +49 (0)172 684 10 20

Arbeitskreis Rhein-Main

Klaus Hirt
c/o Drees & Sommer
Schmidtstraße 51
60326 Frankfurt am Main
M +49 (0)172 7699117
hirt@immoebs.de

Arbeitskreis Rhein-Main

Sven Seipp
c/o Cube Real Estate Mitte GmbH
Zeil 127
60313 Frankfurt am Main
M +49 151 544 104 70
seipp@immoebs.de

Arbeitskreis Rhein-Main

Ines Barthelmess
c/o OFB Projektentwicklung GmbH
Speicherstraße 55
60327 Frankfurt am Main
M +49 (0)151 689 169 29
barthelmess@immoebs.de

Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

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

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
stechow@immoebs.de

Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Lena Brühne
c/o Art-Invest Real Estate Management
GmbH & Co. KG
EASTON House
Lange Str. 31
10243 Berlin
T +49 (0)30 58 58 13 430
bruehne@immoebs.de

Arbeitskreis Nord

Neuer AK Leiter

Johannes Dieckheuer
c/o GREYFIELD Development GmbH
Hindenburgstr. 82-86
45127 Essen
M +49 (0) 162 263 84 84
dieckheuer@immoebs.de

Arbeitskreis Nord

Neuer AK Leiter

Moritz Rieser
c/o Rieser Enterprises
Curschmannstr. 31
20251 Hamburg
+49 173 78 1111 9
rieser@immoebs.de

Arbeitskreis Bayern

Holger Ladewig
c/o L/A/M Ladewig Asset Management
Südliche Münchner Straße 21
82031 Grünwald
M + 49 (0)172 82 30 425
ladewig@immoebs.de

Arbeitskreis Bayern

Maria-Theresia Jais
c/o OSRAM GmbH
Marcel-Breuer-Straße 6
80807 München
M +49 (0)160 94 14 71 62
jais@immoebs.de

Arbeitskreis Bayern

Hermann Maier MRICS
c/o Concipio Verwaltungs GmbH
Bahnhofstr. 92
82166 Gräfelfing
M +49 151 58016125
maier@immoebs.de

Arbeitskreis Bayern

Tanja Valta MRICS
c/o IBC SOLAR AG
Am Hochgericht 10
96231 Bad Staffelstein
M +49 (160) 98903132
valta@immoebs.de

Arbeitskreis Stuttgart

Daniel Maurice Frede
c/o FAM Real Gesellschaft für private
Immobilienwerte mbH
Silberburgstraße 157
70178 Stuttgart
M +49 172 56463 26
frede@immoebs.de

Arbeitskreis Stuttgart

Michael Settele
c/o IMMOconsult-Stuttgart
Kaufwaldweg 6
70565 Stuttgart
T +49 (0)711 71 71 35
settele@immoebs.de

Arbeitskreis Österreich

Herbert Petz
c/o Arnold Immobilien GmbH
Seilergasse 14/2
1010 Wien
T +43 (0)1 513 01 52 72
petz@immoebs.de

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
altmann@immoebs.de

Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Bodo Dicke
c/o ENGEL CANESSA
Immobilienberatung GmbH & Co. KG
Kasernenstraße 1
40213 Düsseldorf
T +49 (0)211 6000 6047
M +49 (0)160 9045 0626
dicke@immoebs.de

Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Raoul P. Schmid
c/o COMPLEMUS Real Estate GmbH
Nerscheider Weg 170
52076 Aachen
M +49 (0) 176 631 545 32
schmid@immoebs.de

Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Sophia Bernabei
c/o SEGRO Germany GmbH
Fichtenstraße 33
40233 Düsseldorf
bernabei@immoebs.de

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
Jan Schöniger MRICS
IMMOEBS e. V. Vorstand, Berlin
Dr. Barbara Hermes
Berlin

Anzeigenverkauf
Natascha Wedekind
Tel. 0611 580 867-15
wedekind@immoebs.de

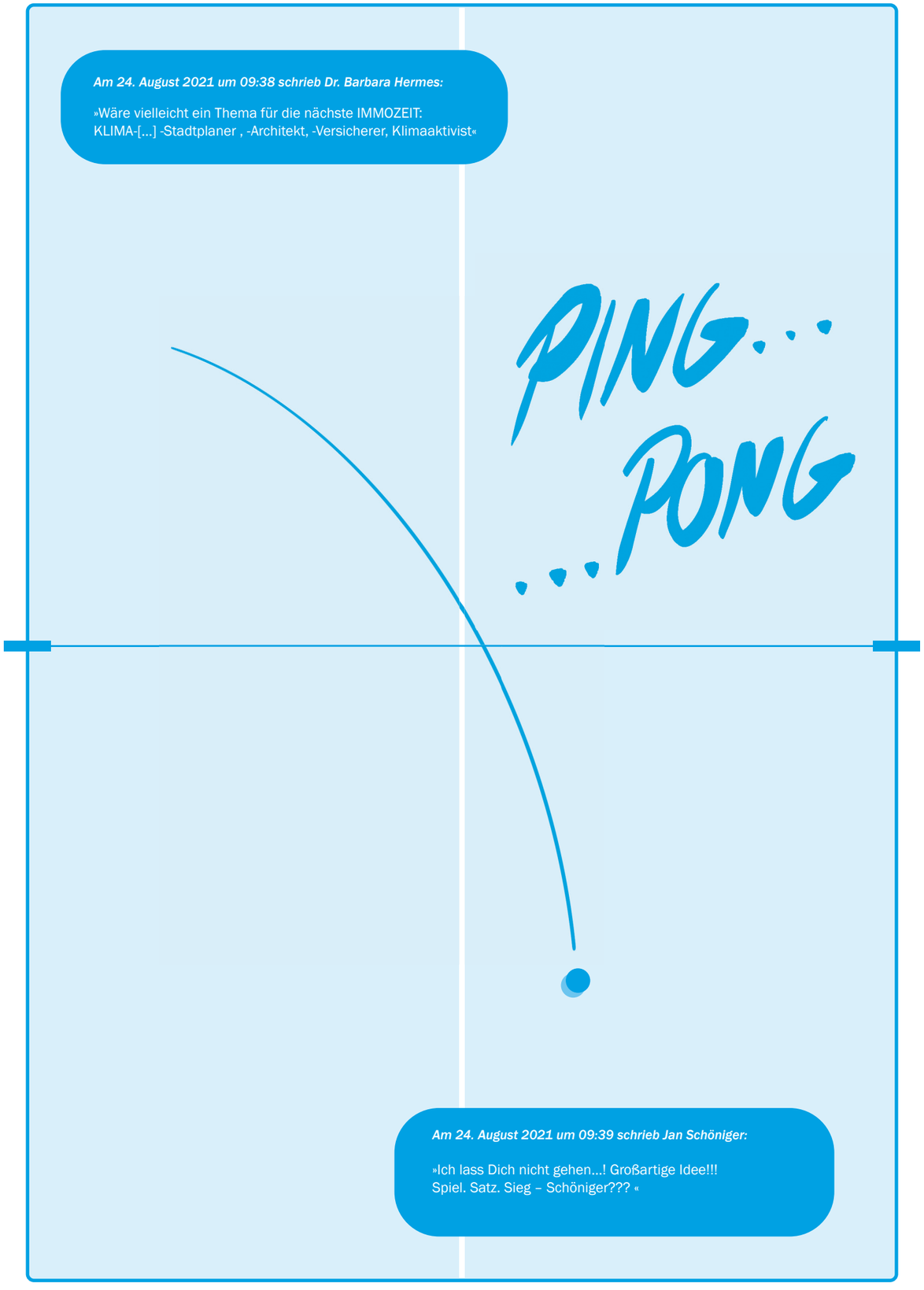
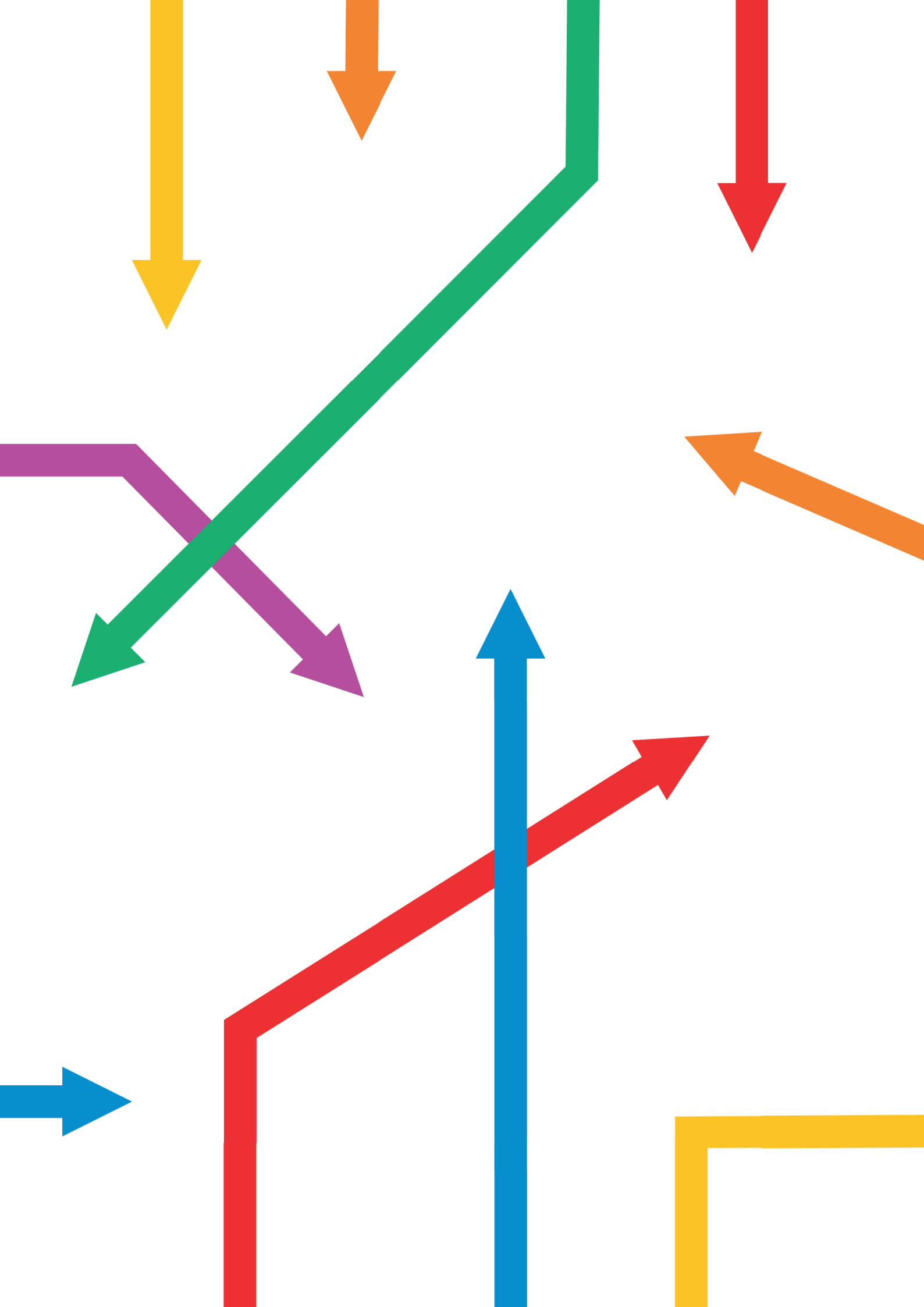
Vertrieb
Nur über IMMOEBS e. V.,
Adolfsallee 35, 65185 Wiesbaden

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
Sebastian Justinger
Studio für Gestaltung
TG GmbH & Co. KG
Zülpicher Straße 205, 50937 Köln
www.studio.cologne

Lektorat
Euro-Sprachendienst Jellen
Rheinaustr. 125, 53225 Bonn

Druck
Theissen Medien Gruppe GmbH
Am Kieswerk 3, 40789 Monheim am Rhein

Papier
Die Redaktion der IMMOZEIT hat sich bewusst für den Druck auf Recyclingpapier entschieden:
Nautilus superwhite, 100 % recycled

FSC
www.fsc.org
MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C010193