

IMMO ZEIT



IMMOEBS

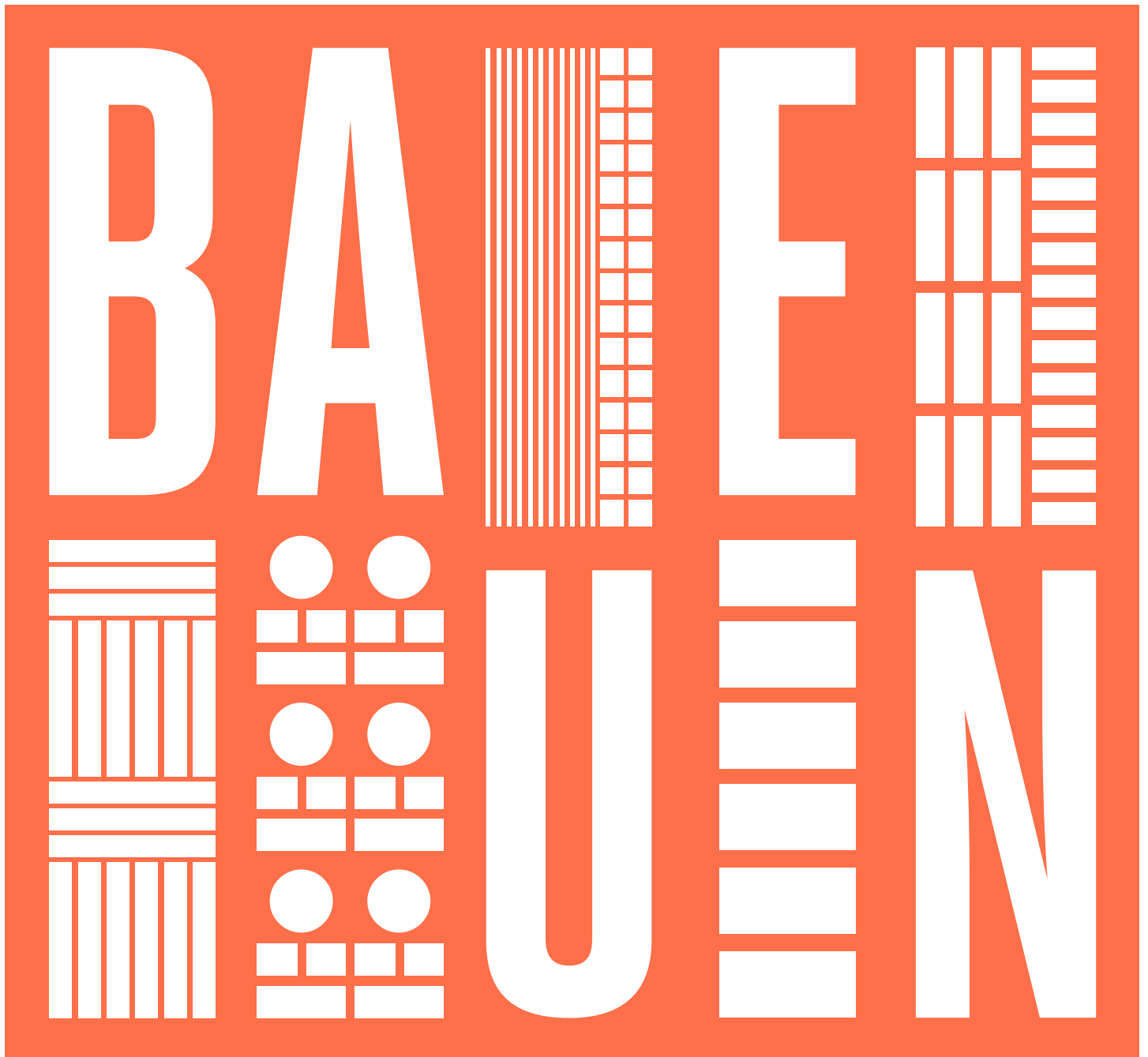
Mai 2018
28. Jahrgang

Alles neu?! Steht die Bauindustrie
vor einem Innovationsschub?
Dr. Gereon Uerz & Martin Pauli

Gebäude aus dem 3D-Drucker
Nikita Chen-yun-tai

SKAIO – Deutschlands erstes Holzhochhaus
Markus Lager

Innovative Bauprodukte: Rechtlicher
Rahmen des europäischen Marktzugangs
Dr. Marthe-Louise Fehse &
Dr. Jens Nusser, LL. M.



EDITORIAL

Das Baugewerbe ist eine Schlüsselbranche der Immobilienwirtschaft und einer der wichtigsten Wirtschaftszweige in Deutschland – mit fast 10 % Anteil am Bruttoinlandsprodukt und 5,6 % an der Gesamtbeschäftigung im Jahr 2016 (Quelle: Destatis, Stand April 2017) liegt das Baugewerbe noch vor so wichtigen Industriebereichen wie dem Fahrzeugbau, dem Maschinenbau oder der Chemiebranche.

»DAS BAUGEWERBE IST EINE SCHLÜSSELBRANCHE DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT UND EINER DER WICHTIGSTEN WIRTSCHAFTSZWEIGE IN DEUTSCHLAND (...)«

Was ökonomisch zunächst vielversprechend klingt, weist ökologisch leider erhebliche Defizite auf: Als global gesehen größter Ressourcenverbraucher und CO₂-Emittent stellt die Bauindustrie auch hinsichtlich ihres ökologischen Fußabdrucks die anderen Industriezweige klar in den Schatten. Doch während z. B. die Fahrzeugbranche schon lange nach umweltfreundlicheren Antriebsalternativen forscht, mit den immer effizienter werdenden Elektromotoren die gewöhnlichen Antriebsoptionen zunehmend vom Markt verdrängt und durch eine hohe Automatisierung effizient und ressourcenschonend produziert, zeigt sich das Baugewerbe nach wie vor »gefangen« in tradierten Strukturen. Dabei wird es letztlich vor allem von der Innovationsfähigkeit der Bauwirtschaft abhängen, ob wir unsere Klimaziele bezüglich CO₂-Reduktion und Nachhaltigkeit erreichen und Herausforderungen wie die zunehmende Urbanisierung und den Mangel an bezahlbarem Wohnraum bewältigen zu können.

Aus diesem Grund widmen wir diese Ausgabe der IMMOZEIT dem »Ursprung« der Immobilienwirtschaft: dem Bauen.

Traditionell wird die Bauwirtschaft eher nicht als High-Tech-Branche wahrgenommen.

In ihrem Beitrag »Alles Neu!? – Steht die Bauindustrie vor einem Innovationsschub?« stellen Dr. Gereon Uerz, Associate Arup Berlin, und Martin Pauli, Senior Architect Arup Berlin, einerseits fest, dass die Bauindustrie im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen weniger innovativ und produktiv ist, und damit alle Anzeichen einer Industrie aufweist, die als Nächstes durch neue Schrittmachertechnologien und neue, branchenfremde Marktteilnehmer »disruptiert« werden könnte. Uerz und Pauli zeigen aber auch auf, wie Materialinnovationen und die Substitution energieintensiver Rohstoffe, neue digitale Technologien in Kombination mit neuen Geschäftsmodellen sowie effizientere Planungs- und Herstellungsverfahren der Bauwirtschaft in den nächsten Jahren den überfälligen Innovationsschub verleihen könnten.

Doch was für viele noch nach Science-Fiction klingt, ist (zumindest teilweise) schon Realität. Denn tatsächlich existieren bereits heute Maschinen, die Bauteile – ja teilweise ganze »Bauabschnitte« – vollautomatisch herstellen. Dies funktioniert auf verschiedene Weisen, z. B. durch sogenannte subtraktive Fertigungsverfahren, also durch CNC-gesteuertes Wegschneiden oder Wegfräsen von massivem Material wie Holz oder Stahl, bzw. durch additive Fertigungsverfahren wie Schmelzschichtung oder dreidimensionaler Druck. Das Unternehmen Apis Cor aus Irkutsk in Russland hat nun den ersten 3D-Drucker entwickelt, der ein Haus von innen heraus druckt. Nikita Chen-yun-tai, CEO des Unternehmens, gewährt in seinem Beitrag einen fantastischen Einblick dazu, welche Hürden genommen werden mussten, um den ersten Prototyp zu entwickeln, und welche Herausforderungen noch zu meistern sind, um das Produkt für den Laien zugänglich zu machen – und vielleicht auch irgendwann den Traum vom Bauen außerhalb unseres Planeten zu ermöglichen.

Mit einem eher traditionellen, aber dennoch innovativen Thema beschäftigt sich Markus Lager vom Architekturbüro Kaden und Lager – dem Bauen mit Holz. Kein anderes Baumaterial kann sich, was die Kohlenstoffdioxidbilanz angeht, mit dem ältesten und natürlichsten Baustoff messen: Holz ist der einzige Werkstoff, bei dem kein CO₂ ausgestoßen, sondern gespeichert wird. Die Fertigung von Bauholz verbraucht viel weniger Energie als die Herstellung von Stahl,

Beton oder Aluminium. Es ist bei gleicher Tragfähigkeit leichter als Stahl und fast so druckfest wie Beton. Darüber hinaus sind vorgefertigte mehrgeschossige Holzkonstruktionen geradezu prädestiniert für die schnelle und kostengünstige innerstädtische Verdichtung. Markus Lager, der in Deutschland zu den Pionieren des urbanen Holzbaus zählt, setzt sich dafür ein, dass sich Holz endlich im Geschossbau durchsetzt, und stellt in seinem Beitrag das höchste Hochhaus aus Holz vor, das in Deutschland zur Zeit gebaut wird, das 34 Meter hohe »SKAIÖ«, realisiert in Heilbronn nach dem Entwurf seines Büros.

Immer neue Verfahren, immer neue Baustoffe. Doch was muss eigentlich getan werden, um diese Innovationen auf dem Markt verfügbar zu machen? Dass das in den stark durch Normen regulierten Märkten Deutschlands und Europas ein langer und manchmal auch steiniger Weg sein kann, dazu gewähren uns Dr. Marthe-Louise Fehse und Dr. Jens Nusser, LL.M. von der Sozietät Kopp-Assenmacher & Nusser Rechtsanwälte PartGmbH interessante Einblicke.

Interessante Einblicke möchten wir unseren Mitgliedern auch wieder auf dem diesjährigen überregionalen ImmobilienForum geben, das unter dem Motto »Cross Innovation« steht. Da die größte Wertschöpfung im Bereich der branchenübergreifenden Innovation, Vernetzung und Kooperation liegt, freuen wir uns, diesmal auch spannende Referenten begrüßen zu dürfen, die auf den ersten Blick vielleicht nicht so viel mit der Immobilienbranche zu tun, uns aber viel zu sagen haben.

Auf regionaler Ebene initiierten unsere Arbeitskreisleiterinnen und -leiter in den letzten Monaten wieder zahlreiche Veranstaltungen zu den unterschiedlichsten Themenbereichen. Ihnen sei an dieser Stelle für ihr Engagement ebenso gedankt wie allen Fördermitgliedern, dem Team unserer Geschäftsstelle sowie all jenen, die IMMOEBS tatkräftig unterstützen.

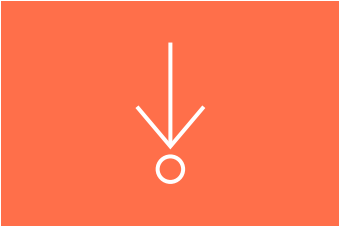
Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr
Jan Schöninger



INHALT

1/2018



Schwerpunktthema
Bauen

- 8 **Alles neu?! Steht die Bauindustrie vor einem Innovationsschub?**
Dr. Gereon Uerz & Martin Pauli
- 14 **Gebäude aus dem 3D-Drucker**
Nikita Chen-yun-tai
- 20 **SKAIO – Deutschlands erstes Holzhochhaus**
Markus Lager
- 26 **Innovative Bauprodukte: Rechtlicher Rahmen des europäischen Marktzugangs**
Dr. Marthe-Louise Fehse & Dr. Jens Nusser, LL.M.



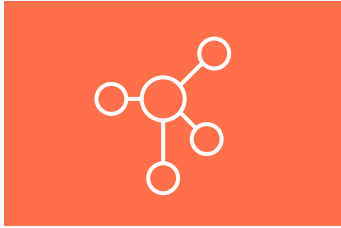
Lifelong Learning

- 34 **Mit 20 Jahren Berufserfahrung nochmals im universitären Rahmen Executive MBA Real Estate studieren**
Markus Krimm
- 36 **IMMOEBS im Gespräch mit Prof. Dr. Kerstin Hennig**



Karriereförderung

- 40 **Wir fördern die Immobilienwirtschaft von morgen! Kooperationspartner über IMMOMENT**
Dr. Caroline Wagner
- 41 **Wir fördern IMMOMENT: RICS, BEOS, Savills, synexs**
- 44 **Interview mit dem Mentoring-Tandem Christian Sufryd – Patrick Schäfer**
Dr. Caroline Wagner
- 46 **Abschluss IMMOMENT 2017/18: Persönliche Erfolgsgeschichten und Ausblicke**
Dr. Caroline Wagner



Netzwerk

- 50 **Crowe Horwath Trinavis Fördermitglieder-Firmenportrait**
- 52 **Eurocres Fördermitglieder-Firmenportrait**
- 54 **APOprojekt Fördermitglieder-Firmenportrait**
- 56 **Crem Solutions Fördermitglieder-Firmenportrait**
- 58 **GIG Unternehmensgruppe Fördermitglieder-Firmenportrait**



International

- 62 **Internationale Trends bei Immobilienfonds in Luxemburg**
Sandra Müller
- 64 **Erstes IMMOEBS Get-together in England**
Till-Tassilo Eesmann



IMMOEBS-Veranstaltungen

- 69 **AK Berlin-Brandenburg**
- 72 **AK Österreich**
- 76 **AK Stuttgart**
- 77 **AK München**
- 81 **AK Nord**
- 86 **AK Rhein-Ruhr**
- 91 **AK Rhein-Main**



Intern

- 98 **Ankündigung IMMOEBS ImmobilienForum**
- 100 **Relaunch IMMOEBS Website**
- 102 **Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter**
- 104 **Impressum**

TITELTHEMA BAUEN

8 Alles neu?! Steht die Bauindustrie vor einem Innovationsschub?
Dr. Gereon Uerz & Martin Pauli

14 Gebäude aus dem 3D-Drucker
Nikita Chen-yun-tai

20 SKAIO – Deutschlands erstes Holzhochhaus
Markus Lager

26 Innovative Bauprodukte: Rechtlicher Rahmen des europäischen Marktzugangs
Dr. Marthe-Louise Fehse & Dr. Jens Nusser, LL.M.

ALLES NEU!?! – STEHT DIE BAUINDUSTRIE VOR EINEM INNOVATIONS- SCHUB?

A: Dr. Gereon Uerz & Martin Pauli

MATERIALIEN UND MATERIALSYSTEME

WERDEN
↓



INTELLIGENT



EFFIZIENT



ÖKOLOGISCH

»GEWACHST, GEDOPT, POLIERT, NAGELNEUE ZÄHNE. ICH BIN EUPHORISIERT UND HABE TEURE PLÄNE. ICH KAUFE MIR BAUMASCHINEN, BAGGER UND WALZEN UND KRÄNE. STÜRZE MICH AUF BERLIN, DRÜCK AUF DIE SIRENE.« (PETER FOX, ALLES NEU, 2008)

Wir alle sind aktuell Zeugen eines rasanten technischen Wandels, wie er insbesondere aus der »Digitalisierung« resultiert, der sämtliche Branchen erfasst hat. Gleichzeitig ist angesichts der absehbaren und zunehmenden Folgen des Klimawandels eine Reduktion unseres ökologischen Fußabdruckes – an dem übrigens die Bauindustrie global den größten Anteil hat – notwendig. Mit Blick auf den teilweise disruptiven technischen Wandel und entsprechende neue Geschäftsmodelle der Plattformökonomie, die herausziehende nächste Welle der Automation und die dringende Notwendigkeit, unsere Ressourcenkreisläufe zu schließen, scheint die Bauindustrie seltsam unberührt in tradierten Mustern und Prozessen zu verharren.

Haben andere Branchen in den vergangenen 30 Jahren ihre Produktivität verdoppelt, stagnierte die Entwicklung der Bauwirtschaft: Sie gehört zu den am wenigsten innovativen Branchen und besitzt eine stark unterdurchschnittliche Produktivität. Die Baubranche weist also alle Anzeichen einer Industrie auf, die als Nächstes durch neue Schrittmachertechnologien und neue, branchenfremde Marktteilnehmer »disruptiert« werden könnte. Im Zuge der Digitalisierung durchlaufen u. a. die Musikindustrie, der stationäre Handel, die Energiewirtschaft und die Automobilindustrie eine rasante tiefgreifende Transformation, die Jahrzehntlang unvorstellbar erschien.

Im Folgenden werfen wir einen Blick auf die wesentlichen Produkt-, Prozess- und Materialinnovationen, die in unseren Augen der Bauwirtschaft in den nächsten Jahren den überfälligen Innovationschub verleihen könnten.

Materialien entwickeln sich zu Materialsystemen

Mit Blick auf die Materialien, mit denen zukünftig gebaut werden wird, lassen sich grundsätzlich drei Innovationsfelder hervorheben: Materialien und Materialsysteme werden intelligent, effizient und ökologisch. Der Begriff des »Materialsystems« indiziert hier gleichzeitig das eigentlich übergeordnete »Innovationsthema«: von der Produkt- zur Systeminnovation.

Eindrucksvoll zeigen etwa die Forschungen des Self Assembly Labs von Skylar Tibbets am MIT, in welche Richtung sich zukünftige Materialkombinationen entwickeln. Funktionsmaterialien mit Formgedächtnis oder »programmierte« Materialien werden es zukünftig ermöglichen, vormals passive Materialoberflächen in »intelligenten« Gebäuden als Sensoren und Aktuatoren zu verwenden und nahtlos in das digitale Gebäudesystem zu integrieren. Hier werden also nicht »Implantate« in ansonsten »dumme« Materialien eingebracht, sondern das Material selbst, das Substrat erhält neue Eigenschaften und wird »smart«.

Während diese Innovationen sich gewissermaßen nach innen richten, wird es angesichts der weiter zunehmenden Urbanisierung und Motorisierung (insb. in Asien und Afrika) und der einhergehenden Begleiterscheinungen, wie insbesondere Schallimmissionen, Luftverschmutzung und urbane Hitzeinseln, dringend notwendig, die vorhandenen und reichlich entstehenden Gebäudeoberflächen zu aktivieren. Ganz konkret können Fassaden dazu beitragen, Schall zu reduzieren oder Luft zu reinigen. Um unsere gebaute Umwelt künftig diese »Ökosystemdienstleistungen« erbringen lassen zu können, müssen jedoch Mechanismen geschaffen werden, die die Aktivierung von Gebäuden zu Gunsten der gesamten Stadt incentivieren. Der Immobilienwirtschaft kommt hierbei gemeinsam mit den Kommunen eine Schlüsselrolle zu.



Abb. 1

»DER TRADITIONELLE BAUSTOFF HOLZ BESITZT ERHEBLICHES POTENZIAL, ETABLIERTE UND ENERGIEINTENSIVE BAUMATERIALIEN ZU SUBSTITUIEREN.«

Holz ist der neue Stahlbeton

Die skizzierten High-Tech-Systeme, oftmals Bestandteil des aktuell ubiquitären »Smart City« Narratives, versperren mitunter jedoch den Blick auf wesentlich grundlegendere Innovationspotenziale, wie sie im Feld ökologisch effizienter Materialkomposite bestehen.

Der traditionelle Baustoff Holz besitzt erhebliches Potenzial, etablierte und energieintensive Baumaterialien zu substituieren. Weltweit entwickelt sich Holz im Tragwerk als Alternative zu Stahlbetonkonstruktionen. Gerade schnell nachwachsende Hölzer werden im Fall von Cross-Laminated-Timber (CLT) so kombiniert, dass aufgrund hoher struktureller Leistungsfähigkeit sogar Hochhäuser aus Holz realisierbar sind. Dem Brock Commons Tallwood House, dem aktuell höchsten Holztragwerkhaus der Welt, einem Studentenwohnheim in Vancouver mit 52 Metern Höhe, werden in den nächsten Jahren zahlreiche weitere »Plyscrapers« folgen. Die Liste der beschlossenen Holzhochhäuser ist lang und reicht von »de Haut« in Amsterdams Amstelquartier (Höhe 71 Meter) über den von Perkins & Will entworfenen »River Beech Tower« in Chicago (Höhe 244 Meter) bis zum atemraubenden 350 Metern hohen Gebäude, das die japanische Holzfirma Sumitomo Forestry

Co sich zum 350. Geburtstag bauen lassen möchte (Fertigstellung 2041). Gleich ob hoch oder weniger hoch: Die idealen bauphysikalischen Eigenschaften von Holz (außer Akustik) gepaart mit einer modularen Konstruktionsweise ermöglichen eine zügige und nachhaltige Errichtung von repetitiven Gebäudetypologien wie Studentenwohnheimen oder Hotels. »Moxy« Hotels, das Joint Venture der Marriot Hotelkette mit IKEA, zeigt eindrucksvoll, wie modularer urbaner Holzbau erhebliche Kostensenkungen in der Errichtung ermöglicht, die nicht zu Lasten des Designanspruchs erzielt werden.

Gesunde Materialien sind ökologisch und ökonomisch sinnvoll

Nicht nur »Nachhaltigkeit« und »Smart« haben als Trends die gebaute Umwelt längst erreicht, sondern auch der Trend »Gesundheit & Wellness« hat Einzug in Gebäude gehalten. Gebäudematerialien werden zunehmend nach ökologischen und gesundheitlichen Kriterien ausgewählt. Der Verzicht auf PVC ist dafür ebenso notwendig wie die signifikante Reduktion von flüchtigen organischen Verbindungen (Volatile Organic Compounds, kurz VOC). Insgesamt hat die Gebäudeindustrie erkannt, dass »gesunde« Gebäude ein bedeutender Imagefaktor sind und dass entsprechende

Zertifizierungssysteme, wie Well Building oder Cradle-to-Cradle, die Vorteile ökonomischer und ökologischer Nachhaltigkeit miteinander verbinden. Sowohl bei der Konkurrenz um die besten Mitarbeiter als auch um deren Arbeitsproduktivität zu maximieren (bei gleichzeitiger Reduzierung von Krankzeiten), legen Arbeitgeber zunehmend hohen Wert auf die »Gebäudegesundheit«.

Effizienzsteigerungen durch Digitales Design und Design Automation

Prozess- und Betriebsinnovationen in der Bauindustrie konzentrieren sich auf drei große Bereiche: Design, Konstruktion und Betrieb von Gebäuden beziehungsweise von Infrastrukturen. Die Komplexität von Bauprojekten steigt stetig an, und nie war die Zahl der beteiligten Akteure größer. 90 % aller Großbauprojekte weltweit überschreiten das geplante Budget um durchschnittlich 80 % und den Zeitplan um durchschnittlich 20 Monate. Technische und prozessuale Innovationen zielen primär darauf ab, die Produktivität zu erhöhen, Kosten zu reduzieren und Risiken zu minimieren. Im europäischen Produktivitätsvergleich der Branche erzielt Deutschland nur durchschnittliche Werte. Eine differenziertere Betrachtung lohnt dabei: Bereits jetzt sind diejenigen Bereiche der Branche, die einen hohen Integrations- und Systemanspruch aufweisen (beispielsweise Massenwohnungsbau oder Straßenbau) deutlich produktiver als fragmentierte Bereiche wie die Modernisierung (im Bestand) oder die technische Gebäudeausrüstung (TGA).

Zentrale Herausforderung der gesamten Branche bleibt es, die fehlende Serialisierung von Designs, Komponenten und Systemen zu überwinden, um die Grundlage zur Skalierung und damit dramatischen Senkung der Stückkosten zu erreichen. Langfristige Sicherheiten, Verträge mit Zulieferern und integrierte Wertschöpfung, wie sie gängige Praxis in der Automobilindustrie sind, werden in der Gebäudebranche bislang nicht oder nur selektiv erreicht.

Design und Planung werden zunehmend digitaler und zukünftig auch in Teilen deutlich stärker automatisiert. Building Information Modelling (BIM) etabliert sich stetig und ermöglicht mittlerweile nicht mehr nur die Abbildung einer

»ZENTRALE HERAUSFORDERUNG DER GESAMTEN BRANCHE BLEIBT ES, DIE FEHLENDE SERIALISIERUNG VON DESIGNS, KOMPONENTEN UND SYSTEMEN ZU ÜBERWINDEN, UM DIE GRUNDLAGE ZUR SKALIERUNG UND DAMIT DRAMATISCHEN SENKUNG DER STÜCKKOSTEN ZU ERREICHEN.«

»PROZESS- UND BETRIEBS-INNOVATIONEN IN DER BAU-INDUSTRIE KONZENTRIEREN SICH AUF DREI GROSSE BEREICHE: DESIGN, KONSTRUKTION UND BETRIEB VON GEBÄUDEN BEZIEHUNGSWEISE VON INFRASTRUKTUREN.«

komplexen dreidimensionalen Geometrie mit allen assoziierten Gewerken. Vielmehr lassen sich bereits jetzt der gesamte Lebenszyklus des Gebäudes sowie etwaige Austauschzyklen von Komponenten mit kurzer Lebenszeit vom Planer abbilden. Bereits mittelfristig werden auch der Quartiers- und Stadtmaßstab vollständig digitalisiert – es erfolgt der Sprung vom Building Information Modelling zum City Information Modelling (CIM), in dem sämtliche relevanten Informationen zusammengeführt werden. Als erste Stadt der Welt wird Singapur einen digitalen Zwilling der Stadt entwickeln.

Das digitale Design ermöglicht multidisziplinäre Kollaboration und die Vermeidung von Silos. Die Zukunft von BIM wird zu einem erheblichen Teil darin bestehen, die Daten, die während des Betriebs von Gebäuden entstehen, in Echtzeit in einem digitalen Zwilling abzubilden und in Informationen umzuwandeln, die einen effizienteren Betrieb ermöglichen. Zusätzlich könnte die Verbreitung der Blockchain-Technologie in der Bauindustrie für die dringend notwendige Transparenz und vollständige Nachvollziehbarkeit jeglicher Transaktionen und Leistungen in der Errichtung und im Betrieb von Assets sorgen.

Insbesondere in Europa ist die Kombination aus BIM und dem Gebäudebestand interessant, wobei sich zur »Datenerfassung« von (großen) Gebäudebeständen die Photogrammetrie besonders gut zu eignen scheint. Dabei werden fotografische Daten mit Hilfe mächtiger Grafikprogramme (meist Gaming Engines) so mit Planungs- und Erfahrungsdaten kombiniert (»zusammengerechnet«), dass existierende Gebäude vollständig digital in 3D abgebildet werden können, ohne dass ein Vermesser jemals das Innere des Gebäudes gesehen haben muss.

Doch auch wenn Algorithmen und Plattformen den Planungsprozess so nahtlos wie nie zuvor machen, folgt die Umsetzung auf der Baustelle in der Regel noch tradierten Methoden und Mustern.

Nahtlose digitale Produktion

Genau an dieser Stelle setzen aufstrebende Start-ups an. Unter dem Schlagwort Design-to-Production werden digitales Design mit digitaler Fertigung in einem nahtlosen Prozess

integriert. Diese geschlossene Prozesskette gepaart mit einem seriellen Design- und Konstruktionsansatz würde in erheblichem Maß zu mehr Qualität und geringeren Kosten beitragen. Insbesondere repetitive Gebäudetypologien wie Hotels oder bezahlbares Wohnen könnten so technisch effizient, ökologisch und ökonomisch sinnvoll realisiert werden. Hierfür ist auch beim Thema Design ein Paradigmenwechsel notwendig. Bestimmte Gebäudetypologien können mit erprobten Details in einer industriellen und reproduzierbaren Systembauweise so realisiert werden, dass immer noch genug Raum für Gestaltungskultur vorhanden ist. Lieferketten ließen sich somit skalieren und Investitionen in innovative Technologien einfacher rechtfertigen.

Hinzu kommen die technischen Möglichkeiten von kundenindividueller Massenfertigung, ermöglicht durch additive Fertigungsverfahren (3D-Druck). Ursprünglich primär für die schnelle Realisierung von Prototypen verwendet, etablieren sich nun differenziertere Anwendungsmöglichkeiten, auch in der Architektur. Das niederländische Start-up Aectual machte Schlagzeilen mit dem Versuch, ein ganzes Haus zu drucken, und hat zuletzt 1,8 Millionen Euro Risikokapital eingesammelt. Neuer Fokus des Unternehmens sind jetzt kundenspezifische Bodenbeläge. Auch wenn bislang nur Nischen bedient werden und eine Skalierung aufgrund immer noch hoher Kosten kurzfristig nicht realistisch erscheint, besitzen additive Verfahren erhebliches Potenzial in der Gebäudeindustrie. Das kürzlich fertiggestellte Projekt DFAB House an der ETH Zürich ist eines der ersten vollständig digital gefertigten Gebäude in Europa und zeigt, wohin die Reise gehen könnte. Es ist das Resultat intensiver branchenübergreifender Zusammenarbeit und vereint typologische, technologische und Materialinnovationen in einem Pilotprojekt.

Digitaler Betrieb und das Interesse der Plattformgiganten

Der größte Kostenhebel – und damit ein extrem attraktives Betätigungsfeld für Start-ups und andere Innovatoren – liegt im effizienteren Betrieb von Gebäuden. Über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes fallen 85 % der Total Cost of Ownership (TCO) im Betrieb an. Sensorik, Datenanalytik und Aktuatorik werden zukünftig dafür sorgen, dass Gebäudesysteme und -komponenten intelligent gesteuert werden bzw. sich selbst steuern. Verbesserte Analyse-routinen von Daten sowie die schnelle Erfassung von Nutzerfeedbacks ermöglichen ständige Iterationen mit dem Ziel, das Gebäude maximal effizient zu machen und dabei ein hohes Maß an Komfort für die Nutzer zu ermöglichen. Eine Herausforderung ist die Organisation aller Daten innerhalb eines Common Data Environment (CDE) – insbesondere die damit assoziierte Eigentumsfrage ist kritisch.

Mit Blick auf das Silicon Valley, das mittels der Kombination aus Wagemut und Wagniskapital, Erfindergeist und gnadenloser Konkurrenz seit etwas mehr als einer Dekade nahezu alle Branchen vor sich hergetrieben hat, stellt sich die Frage: Haben Google, Apple, Amazon



Abb. 2

und Facebook Interesse an der Bauwirtschaft? Ist zu erwarten, dass etablierte Geschäftsmodelle der Bauindustrie unter Druck geraten, weil die kalifornischen Plattformgiganten Appetit auf eine neue Branche (mit hohem Innovationsstau) haben?

Lange Zeit konnte man glauben, dass es Google und Co. bei Planungstools und vernetzter Haustechnik belassen würden. Mit »Nest« hatte Google zwar 2014 einen erfolgversprechenden Kandidaten für die Führerschaft im »Networked Home« erworben, aber dass sich das Unternehmen darüber hinaus mit der Bauindustrie beschäftigen würde, schien eher unwahrscheinlich. 2016 schließlich überraschte die Gründung von »Sidewalk Labs« als Tochter des Mutterkonzerns von Google, Alphabet. Geschäftszweck von »Sidewalk Labs« sind die Entwicklung und der Betrieb »intelligenter Quartiere«. Dass Sidewalk Labs im Jahr 2017 den Zuschlag erhielt, in Toronto ein neues Stadtquartier zu entwickeln, zeigt, dass die Ambitionen der Technologieunternehmen aus Kalifornien im Bereich »Smart City« ernst zu nehmen sind. Auch die Tatsache, dass das »Prefab Start-up« Katerra, spezialisiert auf vorgefertigte Industrie- und Wohnbauten, 860 Millionen US-Dollar Wagniskapital einer japanischen Bank erhalten hat, zeigt, dass Kapitalgeber bereit sind, auf Innovationen in der Bauindustrie zu wetten.

»ANGESICHTS DER ENORMEN ÖKOLOGISCHEN, ÖKONOMISCHEN UND SOZIALEN HERAUSFORDERUNGEN DES 21. JAHRHUNDERTS KOMMT DER BAUINDUSTRIE EINE SCHLÜSSELROLLE ZU.«

Die stetig steigende Bedeutung (digitaler) Technologien in Architektur und Bauwirtschaft manifestiert sich auch eindrucksvoll in drei unlängst erfolgten Gründungen: UNSense, das Technologie-Start-up von UN Studio, Edge Technologies, das Technologie-Start-up des holländischen Entwicklers OVG, und BIG Engineering, das Ingenieurbüro von Bjarke Ingels Architekturbüro.

Alle angeführten Ereignisse verdeutlichen dabei: Die Möglichkeiten, die sich aus den neuen Technologien ergeben können, werden als zu bedeutsam eingeschätzt, als sie anderen überlassen zu wollen. Das Potenzial, das sich gestalterisch wie ökonomisch mit der

Digitalisierung von Architektur, Bauindustrie und Planungsprozessen verbindet, erscheint so groß, dass es die führenden Akteure selbst ausschöpfen möchten.

Fazit

Angesichts der enormen ökologischen, ökonomischen und sozialen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts kommt der Bauindustrie eine Schlüsselrolle zu. Sie ist global der größte Ressourcenverbraucher und CO₂-Emittent. Materialinnovationen und die Substitution energieintensiver Rohstoffe, neue digitale Technologien in Kombination mit neuen Geschäftsmodellen sowie effizientere Planungs- und Herstellungsverfahren können der Bauindustrie den benötigten Innovationsschub verleihen. Dieser ist dringend erforderlich, wenn die gebaute Umwelt einen Beitrag zur Lösung der dringenden Probleme leisten soll: gesunde und nachhaltige Gebäude, bezahlbarer Wohnraum und intelligente Infrastrukturen für rund 11 Milliarden Menschen auf der Erde im Jahr 2100.

Dr. Gereon Uerz ist Experte für Foresight and Innovationsmanagement. Er war wissenschaftlicher Mitarbeiter und Lehrbeauftragter am Institut für Soziologie der Universität Freiburg und begann 2005 als Consultant bei Z_punkt The Foresight Company. Von 2009 bis 2014 war er Projektleiter in der Volkswagen Konzernforschung in Wolfsburg, wo er strategische Foresight- und Innovationsprojekte für zahlreiche Marken des Volkswagenkonzerns mitverantwortete.

In den vergangenen zehn Jahren war Gereon Uerz Gastdozent an der Universität Hannover, dem Istituto Europeo di Design Torino, der Universität Wien und der European Business School (EBS) in Östrich-Winkel. Er ist Autor zahlreicher Artikel und eines Buches.

Gereon Uerz leitet für Arup den Bereich »Foresight Consulting« in Europa, mit Schwerpunkt auf Strategieentwicklung und Innovationsprojekten mit Unternehmenskunden und Immobilienentwicklern.



Martin Pauli ist Architekt und Experte für die Circular Economy mit Schwerpunkt auf der Entwicklung und Anwendung von neuen Materialien und Technologien für Gebäude, deren Systeme und Komponenten. Im Foresight Consulting Team von Arup Deutschland ist er auf strategisches Innovationsmanagement und kollaborative Produktentwicklung spezialisiert.

Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Innovationsarbeit mit Kunden aus der Gebäudeindustrie und der chemischen Industrie, um neue Technologien und Geschäftsmodelle zur Leistungsoptimierung der gebauten Umwelt zu nutzen. Martin hat Projekte mit Kunden wie BASF, Volkswagen und Google erfolgreich umgesetzt.

Er hält zahlreiche Vorträge auf nationalen und internationalen Konferenzen dazu, wie unsere gebaute Umwelt sich in Richtung eines geschlossenen Kreislaufsystems mit einer effektiven ressourcensparenden Wirtschaft entwickeln kann.



Bilder

Abb. 1, Seite 10:
<https://www.archdaily.com/791703/the-netherlands-tallest-timber-tower-to-be-built-in-amsterdam>

Abb. 2, Seite 12:
Additiv gefertigter Tragwerksknoten mit 75 % Gewichtsreduktion (rechts). Copyright: Arup

GEBÄUDE AUS DEM 3D-DRUCKER

A: Nikita Chen-yun-tai

»UM DAS PROBLEM ER-SCHWINGLICHER WOHNUNGEN ZU LÖSEN, MUSS MAN SCHNELL, GÜNSTIG UND HOCHWERTIG BAUEN, WAS MIT MODERNEN BAUTECHNOLOGIEN NICHT IN VOLLEM UMFANG GEWÄHRLEISTET WERDEN KANN.«

Traditionelle Baumethoden ...

Jährlich wächst die Erde um 60 Millionen Menschen. Um das Problem erschwinglicher Wohnungen zu lösen, muss man schnell, günstig und hochwertig bauen, was mit modernen Bautechnologien nicht in vollem Umfang gewährleistet werden kann.

Die traditionelle Bauwirtschaft kann die Nachfrage nach Wohnraum aufgrund der hohen Kosten nicht decken: Der intensive Einsatz von Arbeitskräften, lange Bauzeiten, der Materialaufwand, Risiken durch menschliche Fehler, Transport- und Logistikkosten, Abfall und der Verbrauch natürlicher Ressourcen sind wesentliche Nachteile althergebrachter Baumethoden. Für all das zahlt der Endverbraucher.

Das Bauwesen ist der am wenigsten automatisierte Industriezweig. In den letzten Jahren ist es hier zu keinen wesentlichen Veränderungen gekommen. Ja, es gibt neue Materialien, aber ein revolutionärer Umschwung ist ausgeblieben. Damit sich endlich etwas verändert, ruhen alle Hoffnungen auf die Einführung von 3D-Druck-Verfahren in der Bauwirtschaft.

Diese Technologie ist in der Welt schon lange bekannt. Man druckt mit Kunststoff, Metall, Keramik und sogar mit Glas, es wird in der Medizin und in anderen Bereichen gedruckt, doch kaum jemand weiß, was 3D-Druck im Bauwesen bedeutet. Da ein Haus aus vielen Teilen

besteht, d. h. Fundament, Wände, Fenster und Türen, Zwischendecke, Dach sowie Sanitärtechnik und Elektrik, druckt kein einziges Unternehmen ein komplettes Haus. Wenn wir davon sprechen, »ein Haus zu drucken«, dann meinen wir nur den Druck von Gebäudewänden, denn für andere Prozesse wird bislang noch kein Drucker eingesetzt. (Abb. 1)

... versus 3D-Druck im Bauwesen

3D-Druck im Bauwesen hat damit begonnen, dass mit großen Druckern einzelne Gebäudeteile ausgedruckt und dann an dem für den Bau vorbereiteten Standort montiert wurden.

Vor kurzem sorgte die Meldung für Schlagzeilen, dass in China mit einem 3D-Drucker ein ganzer Fünfgeschosser gedruckt wurde. Aber das ist nicht korrekt, da alles in genau dieser Reihenfolge ausgeführt wurde, die ich eben beschrieben habe – im Werk hat man die Paneele ausgedruckt und dann an einem anderen Ort das Haus daraus zusammengesetzt. Dieses Verfahren unterscheidet sich praktisch nicht von der Plattenbauweise. (Abb. 2)

Innovativ war lediglich die Art der Herstellung dieser Paneele. Die Logistik, die Be- und Entladenarbeiten, die Montage waren weiterhin notwendig, alles war wie auf einer herkömmlichen Baustelle.



Abb. 1



Abb. 2

»DA EIN HAUS AUS VIELEN TEILEN BESTEHT, D. H. FUNDAMENT, WÄNDE, FENSTER UND TÜREN, ZWISCHENDECKE, DACH SOWIE SANITÄRTECHNIK UND ELEKTRIK, DRUCKT KEIN EINZIGES UNTERNEHMEN EIN KOMPLETTES HAUS.«

Von den Anfängen ...

Der Ausdruck der Gebäudeelemente erfolgte in einem Werk unter kontrollierten Bedingungen mit großen Portaldruckern, die sehr sperrig sind und daher nur schwer auf die Baustelle transportiert, montiert und vor Ort eingerichtet werden können. Und genau aus diesem Grund ist dieses Verfahren nicht revolutionär. Neben der Portalvariante gibt es Drucker auch in der Ausführung als Deltaroboter, doch haben diese die gleichen Beschränkungen. Eine weitere bestehende Lösung sind Industrieroboter, die jedoch ebenfalls zahlreiche Nachteile aufweisen.

Sie haben eine sehr große Masse bei einem kleinen Arbeitsbereich. So wiegt beispielsweise

ein Roboter mit nur vier Metern Auslegerweite fünf Tonnen. Auf einer Zwischendecke kann ein solches Gerät nicht aufgestellt werden, da einfach der Boden einbrechen würde. Die zulässige Standardbelastung einer Geschossdecke beträgt 600 kg/m². Aufgrund der fehlenden Stabilisierung wird der Roboter bei maximaler Auslegerweite umkippen, daher muss die Konstruktion entweder beschwert oder verstärkt werden. Außerdem sind diese Lösungen sehr teuer, da sämtliche Industrieroboter für hochpräzise Anwendungen entwickelt wurden, bei denen es auf hundertstel Millimeter ankommt. Das ist für die Anforderungen am Bau einfach überflüssig. Für eine sinnvolle und wirklich gute Lösung muss ein vollkommen neuer Mechanismus für die speziellen Aufgaben am Bau entwickelt werden, und das hat Apis Cor getan. Aber darüber etwas später.

... zur echten Revolution

In der Praxis ist es notwendig, den menschlichen Faktor fast vollständig auszuschließen, damit die Anwendung des 3D-Druck-Verfahrens eine echte Revolution bedeutet. Deshalb fing ich an darüber nachzudenken, wie man einen Drucker ohne Beschränkungen im Hinblick auf Mobilität und auf die Größe des zu druckenden Gebäudes entwickeln kann. Als ich mit dem Unternehmen Apis Cor startete, verfügte ich über ausreichend vielfältige Erfahrungen im Bauwesen, in der Robotertechnik, der Chemie und im Programmieren, so dass ich einen

betriebsbereiten Prototyp entwickeln konnte. Ich führte eine Anforderungserhebung durch und begann mit der Arbeit, wobei ich gleichzeitig ein Team zusammenstellte und mich um die Finanzierung kümmerte, da mir klar war, dass es ein langer und nicht einfacher Weg sein wird, die nicht nur interdisziplinärste, sondern auch konservativste Branche zu verändern. Es sollte eine Maschine entwickelt werden, die an jeden beliebigen Ort gebracht werden kann und mit der man dort, wo Sie sich Ihr Haus vorstellen, auch sofort mit dem Drucken beginnen kann. Und das automatisiert, d. h. ohne Eingriffe von Menschen. Davon ausgehend erkannte ich, dass der Drucker völlig anders aufgebaut sein muss. Und so entstand auch die Idee des 3D-Druckers für den Bau in Form eines Turmkranes, der ein Haus von innen heraus druckt.

»IN DER PRAXIS IST ES NOTWENDIG, DEN MENSCHLICHEN FAKTOR FAST VOLLSTÄNDIG AUSZUSCHLIESSEN, DAMIT DIE ANWENDUNG DES 3D-DRUCK-VERFAHRENS EINE ECHTE REVOLUTION BEDEUTET.«



Abb. 3+4

Das Ergebnis: ein vor Ort im Ganzen und vollständig ausgedrucktes Haus. Das ist das weltweit erste wirklich gedruckte Haus und kein aus gedruckten Paneelen zusammengesetztes Gebäude. (Abb. 3+4)

»DAS IST DAS WELTWEIT ERSTE WIRKLICH GEDRUCKTE HAUS UND KEIN AUS GEDRUCKTEN PANEELN ZUSAMMENGESETZTES GEBÄUDE.«

Dieser Drucker hat keine örtlichen Beschränkungen für das Drucken, da er über den kranartigen Manipulator leicht bewegt werden und den Ausdruck des Gebäudes fortsetzen kann.

Die maximale Druckfläche ohne Bewegung des Druckers wird von der Auslegerweite bestimmt, die 6,5 Meter beträgt. Natürlich hätten wir ein Gerät mit einer Auslegerweite von bis zu 20 Metern entwickeln können, um von einem Punkt aus größere Häuser zu drucken. Aber das wäre schon über die Grenze des Sinnvollen hinausgegangen. Je größer die Auslegerweite, umso stärker die Schwankungen, und das führt zu einer geringeren Genauigkeit des Ausdrucks. Um bei einer solchen Auslegerweite die Genauigkeit zu gewährleisten, wäre eine deutlich kompliziertere Konstruktion der Anlage erforderlich gewesen, was erheblich höhere Kosten zur Folge gehabt hätte. Für die nächsten Ausführungen werden wir sogar den Drucker verkleinern und die Anlage stattdessen mit einem Kettenmodul ausrüsten, damit sie autonomer wird.

Wenn wir das Drucken fortsetzen wollen, müssen wir nur den Drucker bewegen, und dafür bedarf es keiner speziellen Vorbereitungen am Aufstellungsort. Es müssen lediglich die Nullpunkte eingestellt werden. Der Drucker scannt selbstständig die Oberfläche, erkennt und speichert Unebenheiten, füllt diese bei Bedarf mit Beton aus und ebnet so den Grund für das Haus vor dem Beginn des Druckvorganges ein. Ohne besondere Probleme kann man Objekte mit ei-

»DIESER DRUCKER HAT KEINE ÖRTLICHEN BESCHRÄNKUNGEN FÜR DAS DRUCKEN, DA ER ÜBER DEN KRANARTIGEN MANIPULATOR LEICHT BEWEGT WERDEN UND DEN AUSDRUCK DES GEBÄUDES FORTSETZEN KANN.«

ner Fläche von mehreren tausend Quadratmetern drucken, denn die Software des Druckers ermöglicht die Synchronisation des Punktes, an dem der Druck gestoppt wird, und dann die Fortsetzung der Arbeit von einem anderen Ort aus. Die Fläche des zu druckenden Objekts ist lediglich eine Frage, wie oft der Drucker bewegt werden soll, mehr nicht.

In einem Zyklus druckt der Drucker eine Etage und wird danach vom kranartigen Manipulator aus dem Raum gehoben. Dann werden die Zwischendecke eingezogen, auf die nun der Drucker gehoben wird, um die nächste Etage zu drucken. Und so weiter, Etage für Etage. Somit ist im Prinzip auch die Zahl der Etagen unbegrenzt. Die Errichtung von Hochhäusern ist eine Frage der Materialien und der Art der Bewehrung. (Abb. 5)



Abb. 6+7

Herausforderungen beim Druck von mehrgeschossigen Gebäuden

An dieser Frage arbeiten wir verstärkt, und ich sehe einen Lösungsweg, wie man 3D-Druck für den Bau von mehrgeschossigen Gebäuden nutzen kann. Derzeit werden die meisten Hochhäuser in monolithischer Bauweise errichtet, das ist tatsächlich ein schnelles und seit Langem bewährtes Verfahren. Und ich sehe bislang keinen Sinn darin, dies zu ändern. Außer dem Gebäudeskelett müssen die Trennwände zwischen den Zimmern und Wohnungen errichtet werden, von denen es in einem Hochhaus tatsächlich sehr viele gibt. Heutzutage verwendet man für den Bau dieser Trennwände entweder kleinteilige Materialien (Blocksteine und Ziegel) oder Platten. An mich haben sich ziemlich viele Bauunternehmen gewandt, die die Errichtung der Trennwände automatisieren wollen, da das ein sehr arbeitsaufwändiger Prozess ist. Hier sehe ich eine spezielle Nische, mit der wir uns in naher Zukunft befassen werden.

Der 3D-Druck von Zwischendecken ist bislang technisch noch recht schwierig umzusetzen, da hier horizontale Konstruktionen gedruckt werden müssen. Bei der Verwendung von Kunststoffen löst man dieses Problem mit dem Druck von Querstreben, die später entfernt werden. Aber bei der Verwendung von Beton ist das nicht möglich, da sich Beton nur sehr schwer demonstrieren lässt.

Und wenn wir Decken und Dächer gesondert drucken, ist anschließend wieder deren Montage notwendig. Mir persönlich gefällt dieser Ansatz nicht, da er unserer Grundidee widerspricht – der Druck muss vor Ort ohne zusätzliche Montagearbeiten erfolgen. Vollständige Automatisierung, keine Kräne, Anschläger oder anderes Personal, denn diese Arbeiten sind sehr gefährlich. Im kommenden Jahr planen wir die Präsentation unserer Lösung für den 3D-Druck kompletter Häuser.

Perspektiven

Ich glaube wirklich daran, dass der 3D-Druck im Bausektor traditionelle Verfahren verdrängen kann. Gegenwärtig ist davon vor allem der traditionelle Hausbau mit Blocksteinen und Ziegeln bedroht. Erstens drucken Apis Cor und andere Unternehmen mit Gemischen auf der Basis von Zement und Sand, sodass sich ein Haus im 3D-Druck nicht von einem Haus aus Beton unterscheidet, es handelt sich lediglich um eine Art der Materialeinbringung. Der einzige Unterschied ist der Drucker, d. h. ein Roboter und ein automatisiertes System, das den menschlichen Faktor ausschließt. Daher sind Befürchtungen im Hinblick auf die Langlebigkeit von gedruckten Häusern unbegründet. (Abb. 6+7)

»DER EINZIGE UNTERSCHIED IST DER DRUCKER, D. H. EIN ROBOTER UND EIN AUTOMATISIERTES SYSTEM, DAS DEN MENSCHLICHEN FAKTOR AUSSCHLIESST.«

Zweitens macht der 3D-Druck den Bau von Betonhäusern billiger. Zur Veranschaulichung können wir alle Arbeitsschritte in ihrer Gesamtheit betrachten, die für die Errichtung von Gebäudemauern erforderlich sind:

Zunächst werden Blocksteine in einem Werk unter Beteiligung von Personal und Produktionsanlagen hergestellt. Dann werden diese Blöcke zur Baustelle transportiert und entladen, wobei menschliche Arbeitskraft und Spezialtechnik genutzt werden. Nun ist eine Baubrigade etwa zwei Monate lang mit der Errichtung der Mauern beschäftigt – ein sehr arbeitsaufwändiger Prozess. (Abb. 8)

Die Verwendung eines Druckers ersetzt mehr als die Hälfte der Arbeitsschritte – die Baumaterialien sind bereits vor Ort, und der von einem Mitarbeiter gesteuerte Drucker errichtet die Mauern innerhalb weniger Tage. Mit einer

BAU-ARBEITSSCHRITTE VON BETONHÄUSERN IN DER ÜBERSICHT

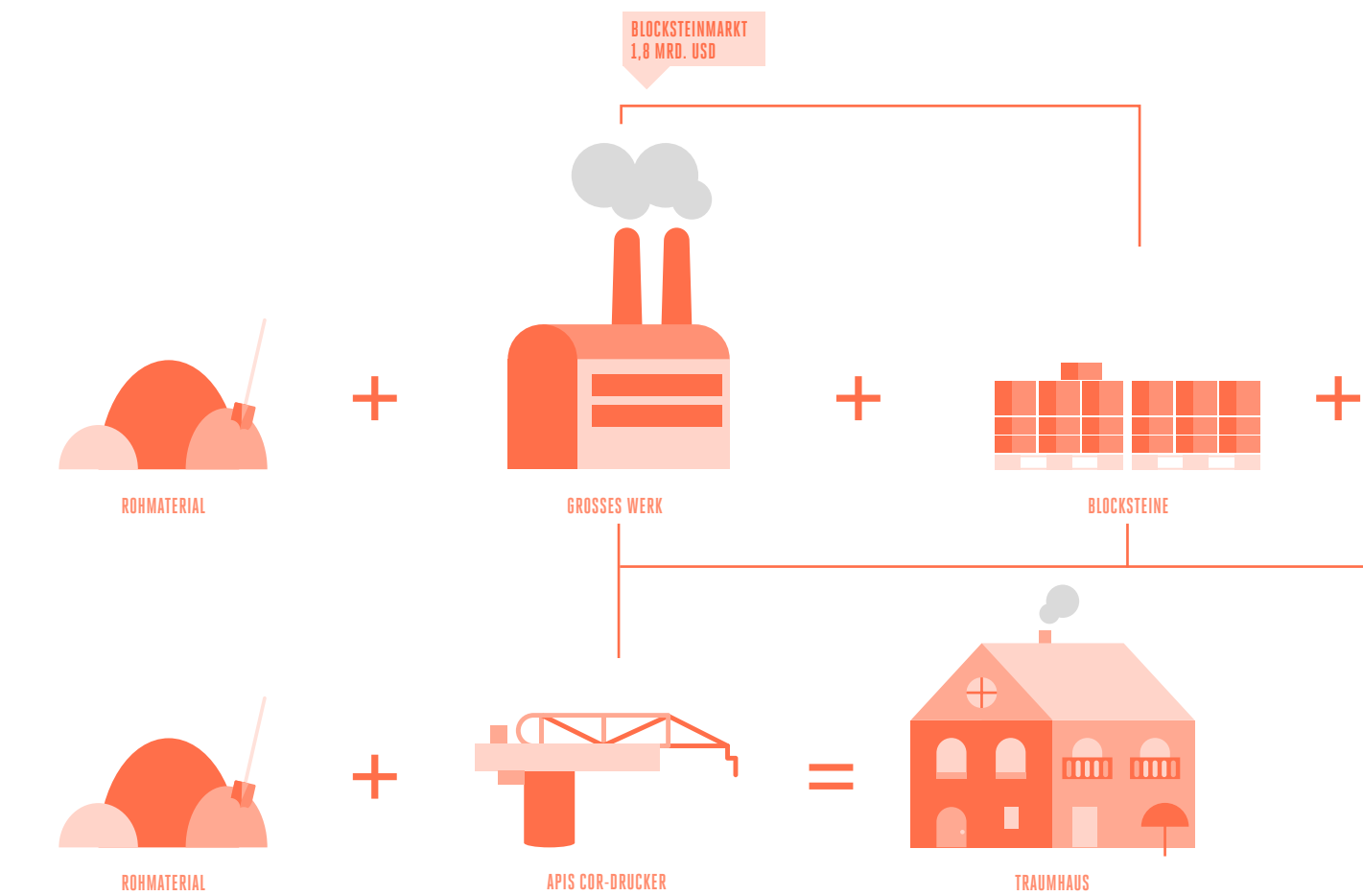


Abb. 8

Anlage für den 3D-Druck reduzieren Sie die Logistik und die manuellen Tätigkeiten, entfernen Zwischenhändler aus der Kette. Allein schon deshalb kann der 3D-Druck nicht teurer sein als traditionelle Verfahren. Nicht zu vergessen sind auch solche zusätzlichen Pluspunkte wie die Vermeidung von Bauschutt, Zeitersparnis und neue architektonische Möglichkeiten.

»DAMIT DIESE TECHNOLOGIE VERBREITUNG FINDET UND SICH AKTIV AN DEN MÄRKTEN DURCHZUSETZEN BEGINNT, MÜSSEN ALLERHAND PROBLEME AUS VÖLLIG VERSCHIEDENEN WISSENSCHAFTSBEREICHEN GELÖST WERDEN.«

Ich denke, alle wissen, dass die Ziegel- und Baustoffindustrie ein großer milliardenschwerer Markt ist. Wenn Sie daher Aktien an Ziegel- oder Baustoffwerken besitzen, können Sie bereits an deren Verkauf denken. Ich glaube, das wird für viele eine große Überraschung.

Herausforderungen

Perspektiven und Lösungsmöglichkeiten sind hervorragende Sachen, die uns zwingen vorwärts zu gehen. Aber wir haben bereits heute Arbeit zur Genüge. Damit diese Technologie Verbreitung findet und sich aktiv an den Märkten durchzusetzen beginnt, müssen allerhand Probleme aus völlig verschiedenen Wissenschaftsbereichen gelöst werden.

Hier würde ich zwei grundlegende Herausforderungen sehen:

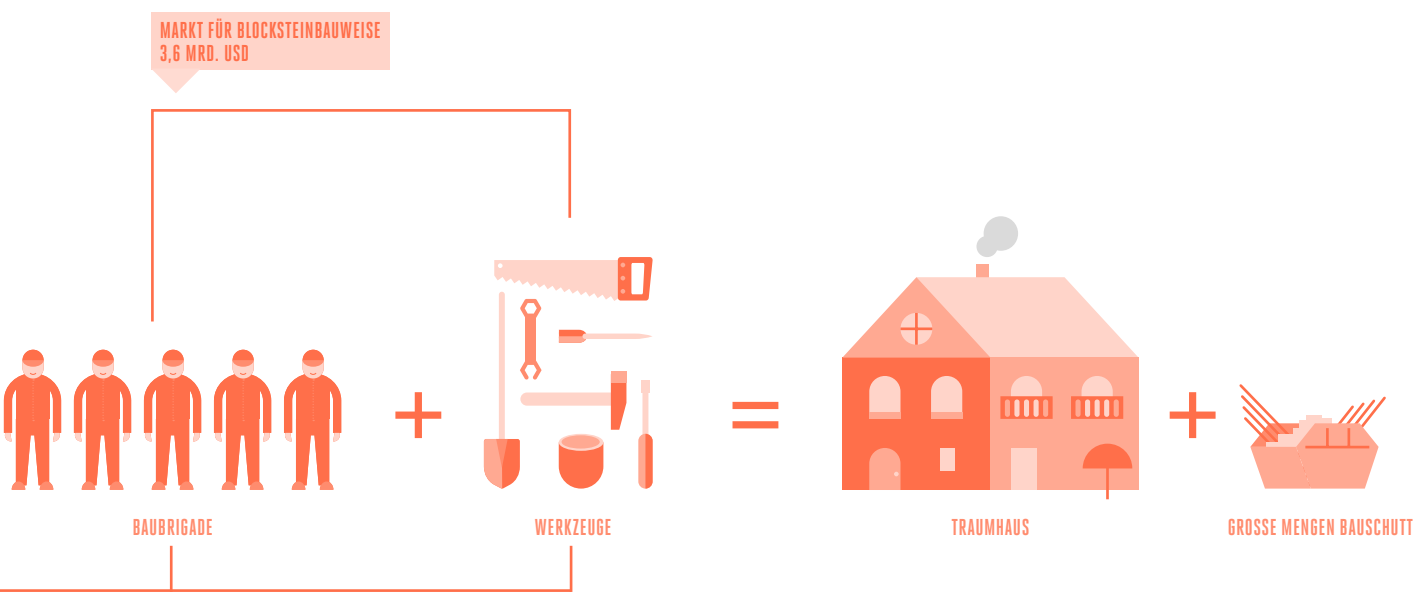
- 1. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind die Anlagen wie Musikinstrumente, auf denen man noch spielen lernen muss. Deshalb muss ein preisgünstiger funktioneller 3D-Drucker entwickelt werden, der unter schwierigen Baustellenbedingungen arbeiten kann. Dabei muss zudem der Automatisierungsgrad des

3D-Druckers maximiert werden, um die Anforderungen an die Qualifikation des Bedienungspersonals zu reduzieren.

Die Lösung dieser Aufgabe liegt an der Schnittstelle zwischen Software und Mechanik. Und der Materialaufwand für die Anlage ist vergleichbar mit einem Auto, sodass wir es schon bei der ersten Herausforderung mit einem Start-up von einer Komplexität wie im Automobilsektor zu tun haben.

- 2. Die zweite Herausforderung besteht darin, den 3D-Druck im Bausektor für Projektanten und Architekten verständlich zu machen, denn jedes Bauvorhaben beginnt mit der Projektierung.

Soweit mir bekannt ist, existieren bislang noch keine Methoden für die Kalkulation von 3D-Druck-Konstruktionen. Für die Lösung dieser Probleme sind umfangreiche Arbeiten zur Erforschung von 3D-Druck-Materialien und deren Eigenschaften notwendig, die dann die Grundlage für Methoden zur Projektierung und Kalkulation bilden. Derzeit arbeiten wir aktiv an der Lösung dieser Aufgabe und setzen uns folgende Ziele:



Bis Ende 2018 die Präsentation einer Lösung für den Druck eines kompletten Hauses mit Fundament, Zwischendecken und Dach. Bis 2019 die Entwicklung einer Lösung für die Nutzung des 3D-Drucks zum Bau von mehrgeschossigen Häusern sowie die maximale Erhöhung des Automatisierungsgrads, um die Anlage weitgehend autonom zu machen und damit unserem Traum näher zu kommen – Bauen außerhalb unseres Planeten.



Nikita Chen-yun-tai war von Kindesbeinen an von der Robotik angetan. In der 11. Klasse schrieb er Programme für den automatischen Handel auf dem internationalen Devisenmarkt und verdiente zu dieser Zeit bereits sein erstes großes Geld. Im Alter von 18 Jahren eröffnete er seine erste Firma, Cutit, die Metall-CNC-Maschinen herstellte, wo er als CEO und Chefsingenieur tätig war. Später realisierte er erfolgreich mehrere große Bauaufträge im Rahmen der Olympischen Spiele 2014 in Sotschi. Im Jahr 2015 entwickelte Nikita den ersten mobilen 3D-Drucker und gründete die zwischenzeitlich weltbekannte Apis Cor Company, die 2017 das erste Wohnhaus gedruckt hat. Nikita verfügt über umfangreiche Kenntnisse in den Bereichen Robotik und Materialwissenschaft. Er ist CEO und Chefsingenieur von Apis Cor.

SKAIO – DEUTSCHLANDS ERSTES HOLZ- HOCHHAUS

A: Markus Lager

In Heilbronn entsteht derzeit Deutschlands höchstes Holzhaus – SKAIO. Zwar gibt es bereits einige Beispiele für Holzhäuser in der Gebäudeklasse 5 – Bauten mit einer Höhe von maximal 22 Metern. Aber höher hinaus wurde hierzulande noch kein Holzbau realisiert: 34 Meter hoch wird das Gebäude in den Himmel ragen – städtebaulich wie architektonisch höchst ambitioniert.

Städtebauliches Konzept

Im Auftrag der Stadtsiedlung Heilbronn GmbH realisieren das Berliner Architekturbüro Kaden+Lager und die Firma Züblin Timber GmbH das SKAIO zur Stadtausstellung im Rahmen der Bundesgartenschau Heilbronn 2019. Die Stadtausstellung Neckarbogen legt den Grundstein für das künftige Stadtquartier Neckarbogen. Sie umfasst Eigentumswohnungen und Mietwohnungen unterschiedlicher Größe, Wohnkonzepte für Studenten, junge Leute und Ältere sowie Inklusionsprojekte. Auch vier Baumgemeinschaften realisieren ihre Entwürfe. In einem Gebäude der Stadtsiedlung Heilbronn GmbH ist eine Kindertagesstätte mit bis zu 60 Plätzen vorgesehen. Die Stadtausstellung kann Zug um Zug weiter entwickelt werden und einmal bis zu 3.500 Bewohnern ein Zuhause geben.

Das Holzhochhaus SKAIO steht dabei beispielhaft für die Leistungsfähigkeit des urbanen

Holzbaus und ist ein Modellprojekt im Bereich des experimentellen Wohnbaus. Mit diesem Projekt geht die Stadtsiedlung Heilbronn GmbH neue Wege im ökologisch nachhaltigen Wohnungsbau und zeigt eine Lösung für die großen gesellschaftspolitischen Herausforderungen der Zukunft auf: Bauen mit Holz trägt zum Klimaschutz und zur Energiewende bei, ist ressourceneffizient und nachwachsend.

Architektonisches Konzept

Das Gebäude SKAIO wird als Hybridkonstruktion geplant. Die Wände und Decken aus Holz werden den überwiegenden Teil der Konstruktion ausmachen, der Erschließungskern und das Sockelgeschoss werden aus Stahlbeton

»DAS HOLZHOCHHAUS SKAIO STEHT DABEI BEISPIELHAFT FÜR DIE LEISTUNGSFÄHIGKEIT DES URBANEN HOLZBAUS UND IST EIN MODELLPROJEKT IM BEREICH DES EXPERIMENTELLEN WOHNBAUS.«

gefertigt. Damit entsteht in Heilbronn nicht nur das höchste Haus in Holzbauweise Deutschlands mit 34 Metern Höhe, sondern auch das erste Holz-Hochhaus.

SKAIO enthält neben Gewerbe-, Gemeinschafts- und Nebenräumen im Erdgeschoss 60 Mietwohnungseinheiten. Vier davon sind Wohngemeinschaften der Aufbaugilde und der Offenen Hilfe vorbehalten. 25 Wohnungen sind öffentlich geförderte Einheiten.

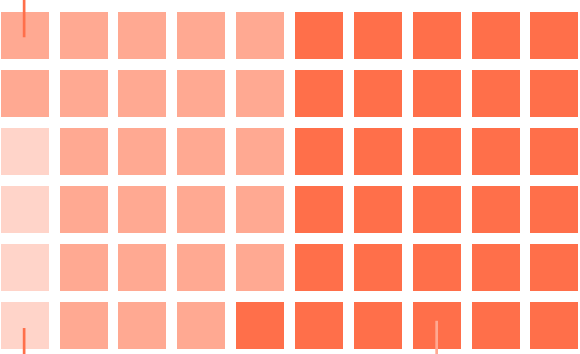
Das Erdgeschoss bietet Raum für die Bedürfnisse des Wohnens: Fahrradstellplätze sind in großer Zahl und vor allem sicher im Gebäude verfügbar. Ein Gemeinschaftswaschraum, ausgestattet mit Waschmaschinen und einer vollwertigen Küche zum gemeinschaftlichen Kochen, dient als Treffpunkt für die Bewohner. In der Tiefgarage befinden sich 45 Stellplätze.

Die im Standard offen und hell gestalteten 1- bis 2-Zimmer-Wohnungen werden über einen Erschließungskern mit Aufzügen und Sicherheitstreppe barrierefrei erreicht, sind zwischen 40 und 90 m² groß und können dank des flexiblen Gebäudekonzeptes zusammengeschaltet werden. Nahezu alle Wohnungen verfügen über eine Loggia, alle Wohnungen haben öffnenbare, bodentiefe Fenster. Die Wohnungen sind mit Fußbodenheizung und Einbauküche ausgestattet.

ANSICHT DES ARCHITEKTONISCHEN KONZEPTS

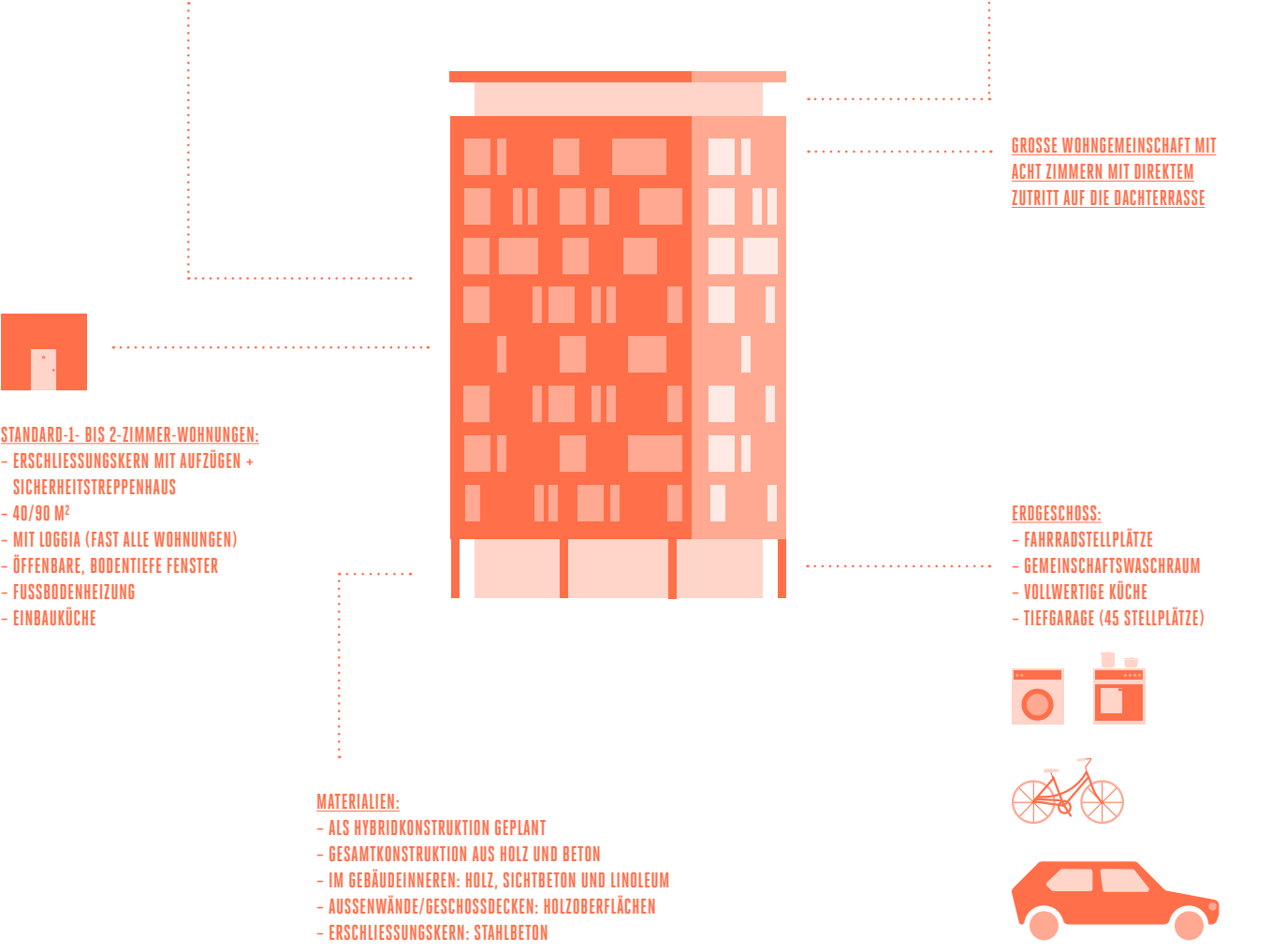
Aufteilung der insgesamt 60 Wohneinheiten

25 Wohnungen:
Öffentlich geförderte Einheiten



4 Wohnungen:
Wohngemeinschaften der Aufbaugilde und der Offenen Hilfe

31 Wohnungen:
Andere



»DAS GESAMTKONZEPT SPIEGELT AUF EHRliche WEISE DIE KONSTRUKTIONSANTEILE HOLZ UND BETON WIDER.«

Eine große Wohngemeinschaft mit acht Zimmern für sechs Bewohner im sechsten Obergeschoss hat direkten Zutritt auf eine Dachterrasse auf dem westlichen Teil des Gebäudes.

Das Dach von SKAIO ist teilweise als extensives Gründach geplant. Als weitere Attraktionen sind für die Bewohner zwei möblierte gemeinschaftliche Dachterrassen inklusive bewirtbaren Gemüseärten vorgesehen. Den Bewohnern von SKAIO präsentiert sich in über 30 Metern Höhe ein spektakulärer Ausblick über die Stadt Heilbronn und den Neckar.

Das Materialkonzept der Architekten sieht im Gebäudeinneren eine Kombination der Materialien Holz, Sichtbeton und Linoleum vor. Die Außenwände sowie die Geschossdecken zeigen raumseitig mit Holzoberflächen das Wesen des Hauses. Das Gesamtkonzept spiegelt auf ehrliche Weise die Konstruktionsanteile Holz und Beton wider. Über dem verglasten Sockelbereich mit sichtbarem Erschließungskern aus Beton setzen sich die Obergeschosse mit einer

hochwertigen Aluminiumlochfassade ab. Auf den zweiten Blick lassen die Holzunterseiten der Loggien auch von außen erkennen, dass SKAIO ein Holzgebäude ist.

Das Thema Wohngesundheit wird bei der Siedlung Heilbronn GmbH besonders beachtet. So werden bei den Neubauten ausschließlich Baustoffe mit geprüfter Zusammensetzung verwendet. Die Überwachung betrifft alle Ausbau-Baustoffe wie z. B. Kleber, Silikone und Wandfarben. Die Qualität der Raumluft wird nach der Fertigstellung gemessen und von einem Prüflabor untersucht. Durch die weitreichenden Untersuchungen ist sichergestellt, dass die Raumluft gesundheitlich unbedenklich ist.

Konstruktion allgemein

Die tragenden Bauteile des geplanten Gebäudes werden im Untergeschoss, im Erdgeschoss sowie im 1. Obergeschoss aus Ortbeton hergestellt. In den weiteren Obergeschossen (2. bis 9. OG) besteht die Tragstruktur aus einer Holz-Stahl-Hybridkonstruktion nach dem Skelettbauprinzip.

Die Decken bestehen aus LENO-Brettspertholz, die Stützen aus Brettschichtholz. Die gesamten Horizontallasten der Aussteifung werden von dem Stahlbetonkern, der auch als notwendiger Fluchtweg dient, abgetragen. Die sichtbar ein-

gebauten, 240 Millimeter starken LENO-Brettspertholzdecken spannen von innen (dem Stahlbetonkern) in Richtung der Außenwände. Aufgrund der großen Öffnungen in den Außenwänden und auch um Setzungen vorzubeugen, liegen die Decken dort auf Stahlunterzügen auf. Diese wiederum tragen ihre Vertikallast über blockverleimtes Brettschichtholz, das ebenfalls später sichtbar bleibt, in die Gründung ab.

Vorteil des Brettspertholzes ist nicht zuletzt die gänzlich trockene Montage der komplett vorgefertigten Deckenelemente. Diese werden bereits im Gebrauchszustand eingebaut, nicht mehr bekleidet. Das spart Zeit wie Geld und vor allem Ressourcen.

Für die nicht tragenden Außenwände wird LENO-Brettspertholz gewählt, das außenseitig noch eine Dämmung und eine Fermacellplatte erhält. Dieser Aufbau wird gemeinsam mit den Fenstern (hier mit integriertem Sonnenschutz) bereits im Werk vormontiert. Wie auch bei allen anderen Bauteilen wird durch die weitestgehende werkseitige Vormontage Bauzeit vor Ort gespart und höchste Qualität gesichert.

Das Erdgeschoss und das 1. Obergeschoss sind gegenüber den weiteren Obergeschossen an der Südseite um 6,70 Meter und an der Ostseite um 1,75 Meter zurückversetzt, so dass hier eine Überbauung der Geh- und Radwege



entsteht. Die Überbauung wird durch an der Gebäudeaußenkante angeordnete Stahl-Beton-Verbundstützen getragen.

Die nichttragenden Außenwände werden aus Brettspertholz mit einer äußeren Dämmebene nach dem Holztafelbauprinzip sowie einer hinterlüfteten Außenwandbekleidung aus Aluminiumelementen ausgeführt.

Innovationspotenzial: Entwurf und Konstruktion

Die konsequente Anwendung der Holzbauweise verlangt von Beginn an buchstäblich konstruktives Gestalten: Der materialgerechte Entwurf schützt die Konstruktion bei gleichzeitiger Inszenierung. Das Material Holz tritt dabei bewusst erst auf den zweiten Blick in Erscheinung, ist nicht Fassade und Bekleidung, sondern strukturelles Bauteil. Außen geschützt, innen sichtbar und erlebbar. Diese Parameter begleiten die Architekten bereits in den ersten Momenten der Konzeption, sind von Anfang an Projektziel.

Von außen betrachtet tritt die Architektur durch sichtbar schlanke Deckenaufbauten in Erscheinung. Darüber hinaus sorgt die vorgehängte Aluminiumfassade mit ihrer materialimmanenten Leichtigkeit für Schutz vor klimatischen Einflüssen.

Die größtenteils trockene Konstruktion fördert präzises Handwerk: Präfabrikation erlaubt das

»DIE KONSEQUENTE ANWENDUNG DER HOLZBAUWEISE VERLANGT VON BEGINN AN BUCHSTÄBLICH KONSTRUKTIVES GESTALTEN: DER MATERIALGERECHTE ENTWURF SCHÜTZT DIE KONSTRUKTION BEI GLEICHZEITIGER INSZENIERUNG.«

Anfertigen der Verbindungselemente (z. B. Dornauflager der Wandelemente) unter kontrollierten Arbeitsbedingungen. Dadurch werden Konstruktionen und Montageabläufe ermöglicht, die auf konventionellen Baustellen in dieser Art nicht möglich wären.

Bauteile aus Fichtenholz mit PEFC-Zertifikat

Ein großer Vorteil der Holzbauweise ist die gleichsweise kurze Bauzeit; die Holzbauteile werden weitgehend vorgefertigt und vor Ort lediglich montiert. Daher beträgt die Bauzeit für ein Stockwerk eine Woche. Die Stützen der beiden Neubauten bestehen aus Brettschichtholz – dennoch wird nicht gänzlich auf Stahlbeton verzichtet. Sockelgeschoss und

Treppenhaus bestehen jeweils aus Stahlbeton und werden zuerst errichtet. Für die Holzwände und -decken wird ausschließlich Fichtenholz – überwiegend aus deutschen Wäldern und durchweg versehen mit FSC-Zertifikat, dem Siegel für nachhaltige Forstwirtschaft – verwendet. Das Siegel garantiert nachhaltige Holzwirtschaft innerhalb des nachhaltigen Materialkreislaufs. Vor dem Hintergrund landläufig bekannter Sand-Knappheit ist das Holz dem Beton [=Sand] damit um Längen voraus.

Brandschutz

Der Brandschutz ist das anspruchsvollste Thema und eine besondere Herausforderung aufgrund der Gebäudehöhe. Im Falle eines Brandes darf kein Rauch in das Sicherheits-Treppenhaus dringen. Dafür wird mit speziellen Ventilatoren ein Überdruck erzeugt, der das Treppenhaus rauchfrei hält. Zum Konzept gehört eine Hochdruck-Feinnebellöschanlage, die Wasserdampf produziert, der Flammen sofort erstickt. Diese Technik kommt aus dem U-Boot-Bau. So wird der potenzielle Brandüberschlag von einem Geschoss in das nächsthöhere vermieden. Weiter wird z. B. großen Wert gelegt auf die Rauchdichtigkeit der trockenen Konstruktion. Während herkömmliche Konstruktionen aus Stahlbeton an dieser Stelle zwar keine systemischen Probleme, oft aber ungenaue Ausführungen mitbringen, werden die Erwartungen an alternative Konstruktionsweisen hoch angelegt. Kapselung der Bauteile oder





Bemessung »auf Abbrand« erscheinen zwar simpel, stellen aber planerisch große Herausforderungen dar.

Im Untergeschoss und Erdgeschoss werden alle tragenden und aussteifenden Bauteile aus feuerbeständigem Stahlbeton hergestellt. Für alle tragenden Elemente wie Wände, Stützen und Decken aus Holz musste der Feuerwiderstand über 90 Minuten nachgewiesen werden.

Beitrag zur Energiewende und zur CO₂-Minderung

SKAIO trägt durch die Verfolgung des cradle-to-cradle-Prinzips zur Energiewende bei. Größtmögliche Wiederverwertbarkeit der Elemente und Materialien sind von der ersten Stunde an erklärte Projektziele. Die Details werden so geplant, dass der spätere Austausch einzelner Elemente ebenso möglich ist wie der Rückbau und die Wiederverwendung. Die Bauteilaufbauten sind gänzlich trocken und jedes Material ist sortenrein trennbar. Als Bäder kommen vorgefertigte, selbsttragende Sanitärraumeinheiten zum Einsatz. Der Holzbau trägt systematisch zur Minderung von CO₂ bei. Während der gesamten Nutzungsdauer der Gebäude (bzw. bei Wiederverwendung der Elemente noch darüber hinaus) wird das CO₂ der Atmosphäre entzogen und eingelagert. Dank zertifizierter Hölzer (siehe oben) aus nachhaltiger Forstwirtschaft liegt auch der CO₂-Haushalt auf einer

»GRÖSSTMÖGLICHE WIEDERVERWERTBARKEIT DER ELEMENTE UND MATERIALIEN SIND VON DER ERSTEN STUNDE AN ERKLÄRTE PROJEKTZIELE.«

exakt austarierten Umlaufbahn: Mindestens so viel Holz, wie in SKAIOs Konstruktion steckt, wird auch wieder angepflanzt. SKAIO lagert in knapp 1.500 m³ Holz knapp 1.500 Tonnen CO₂ ein. Während der Einlagerungsphase entsteht dieselbe Masse Holz von neuem und bindet wiederum CO₂.

Modellcharakter

Die Stadtausstellung Neckarbogen zeichnet sich als innovatives Projekt sowohl mit Blick auf die Entwicklung als auch auf Architektur und Städtebau aus. Bauherren verschiedener Couleur realisieren mit verschiedenen Architekten und Firmen eine Vielzahl innovativer Projekte. Dies auf einer ehemaligen Brachfläche in urbanem und attraktivem Kontext. Die architektonischen Innovationen im Wohnungsbau bleiben im Allgemeinen weit hinter dem Bedarf zurück: Trotz immensen Bedarfs bedienen sich

Bauträger und Investoren altbewährter Modelle. Die (Wohn)Immobilienbranche scheint auch ohne Innovationen und zeitgenössisches Angebot ausreichend Rendite abzuwerfen. Solang Wohnraum knapp ist, ist er eben auch gefragt. So führt die Wohnungsknappheit zu immer gleichen Angeboten an Wohnungen und somit Lebensräumen. Oft ohne Ansprüche an architektonische Qualität oder Innovation.

SKAIO steht in seiner Eigenschaft als urbaner Holzbau Modell für künftige Vorhaben vergleichbarer Aufgabenstellung. Diese Herausforderung mit der Stadtsiedlung zu meistern, dafür tritt das Team der erfahrensten Holzbaufachexperten aus Architektur (Univ. Prof. Tom Kaden und Markus Lager/Kaden+Lager), Brandschutz (Dr. Dirk Kruse/Dehne und Kruse) und Statik (Prof. Dr. Stefan Winter/BauArt) gemeinsam an.

IMMOBILIEN PROJEKTE KNOW-HOW LEIDENSCHAFT

Drees & Sommer ist seit mehr als 45 Jahren der kompetente Partner für Management- und Beratungsleistungen im gesamten Bau- und Immobilienbereich. Rund 2.400 Mitarbeiter setzen sich an 43 internationalen Standorten und Repräsentanzen für den Erfolg unserer Kunden ein.

Für unser Real-Estate-Consulting-Team suchen wir deutschlandweit Unterstützung durch eine/-n Bauingenieur/-in, Wirtschaftsingenieur/-in oder Architektin bzw. Architekten.

Sie suchen ein faszinierendes berufliches Betätigungsfeld mit interessanten Entwicklungschancen? Dann kommen Sie zu uns! Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.

Drees & Sommer
Gesa Wegner
Schmidtstraße 51
60326 Frankfurt am Main
Telefon +49 69 758077 87513
www.karriere-dreso.com

Spirit for Success

DREES & SOMMER

Prof. Tom Kaden und Markus Lager sind die Gründer des Architekturbüros Kaden+Lager, das seit Jahren auf den urbanen Holzbau spezialisiert ist und bereits mit verschiedenen Bauherren Wohnungsbauten in Holz- oder Holz-Hybrid-Konstruktionen geplant hat. So entstanden Objekte mit Vorreitercharakter in Gebäudeklasse 5. Das Hochhaus in Heilbronn stellt den nächsten Schritt einer Entwicklung dar, die europaweit durch einige wenige Büros, unter anderem Kaden+Lager, begleitet wird. Seit 2014 sind Kaden+Lager neben privaten Bauherren auch vermehrt für städtische Wohnungsbau-gesellschaften und e.Gs tätig. Der Holzbau motiviert diese mit wirtschaftlicher wie ökologischer Nachhaltigkeit.

Neben den Kerntätigkeiten des Entwerfens und Planens bis zur Ausführungsreife ist das Büro Kaden+Lager stets an Forschungs- und Lehrprojekten beteiligt sowie auf internationalen Fachkongressen zum Thema Holzbau vertreten. www.kadenundlager.de



Markus Lager



Prof. Tom Kaden

- Bilder**
- S. 22
Visualisierung: THIRD www.thethird.de
- S. 23
Visualisierung: JSB, Stuttgart
- S. 24
Visualisierung: JSB, Stuttgart
- S. 25
Fotos: Kaden+Lager/Anne Groß

INNOVATIVE BAUPRODUKTE: RECHTLICHER RAHMEN DES EUROPÄISCHEN MARKTZUGANGS

A: Dr. Marthe-Louise Fehse & Dr. Jens Nusser, LL.M.

»DAS ENGE REGELUNGSGEFLECHT SOLL SOWOHL DIE SICHERHEIT DER PRODUKTE GEWÄHRZULEISTEN ALS AUCH – IN EINIGEN PRODUKTBEREICHEN – DURCH DIE VEREINHEITLICHUNG VON SICHERHEITSSTANDARDS UND PRÜFVERFAHREN DEN EUROPÄISCHEN BINNENMARKT STÄRKEN.«

Rechtsrahmen für die Vermarktung von Bauprodukten

Wer als Hersteller oder Importeur in Europa ein Produkt auf den Markt bringen will, muss eine Vielzahl rechtlicher Vorschriften beachten. Sowohl nationale als auch europäische Rechtsakte sowie technische Normen stellen detaillierte Anforderungen an die Sicherheit, Prüfung und Kennzeichnung von Produkten. Das enge Regelungsgeflecht soll sowohl die Sicherheit der Produkte gewährleisten als auch – in einigen Produktbereichen – durch die Vereinheitlichung von Sicherheitsstandards und Prüfverfahren den europäischen Binnenmarkt stärken.

Die Regulationssituation in Bezug auf Bauprodukte ist dabei im Vergleich zu anderen Produktbereichen verhältnismäßig komplex, da sich die Sicherheitsanforderungen, die an Bauprodukte gestellt werden müssen, nach der konkreten Verwendung des Produktes im Bauwerk richten. Die Kompetenzen für die Regelungen über den Handel einerseits und betreffend die Verwendung andererseits fallen jedoch auseinander.

Während die Gesetzgebungskompetenz für die Festlegung der Anforderungen an den Handel bei der Europäischen Union liegt, ist es Aufgabe der Mitgliedstaaten, Anforderungen an die

Bauwerkssicherheit und damit mittelbar auch Anforderungen an die Verwendung der Produkte zu definieren.

EU-BauPVO als Rechtsrahmen für harmonisierte Bauprodukte

Die Regelungen über den Handel mit Bauprodukten ergeben sich für sog. harmonisierte Bauprodukte in erster Linie aus der EU-Bauproduktenverordnung (EU-BauPVO). Bauprodukte sind gemäß Art. 2 Nr. 1 EU-BauPVO Produkte, die dauerhaft in Bauwerken des Hoch- oder Tiefbaus eingesetzt werden. Sie sind harmonisiert, wenn sie entweder in den Anwendungsbereich einer harmonisierten Norm fallen oder eine Europäische Technische Bewertung (ETB) für sie erstellt wurde. Harmonisierte Normen sind technische Normen der europäischen Normungsorganisationen CEN oder CENELEC, die im Amtsblatt C der Europäischen Union als solche veröffentlicht wurden. Die ETB ist gemäß Art. 2 Nr. 13 EU-BauPVO die dokumentierte Bewertung der Leistung eines Bauproduktes in Bezug auf seine wesentlichen Merkmale. Sie wird auf der Grundlage eines Europäischen Bewertungsdokuments (EAD) erstellt und kann vom Hersteller beantragt werden.

Es sind jedoch bei Weitem nicht alle Bauprodukte über harmonisierte Normen oder ETB auf EU-Ebene geregelt. Die Entscheidung

darüber, ob eine harmonisierte Norm erarbeitet werden soll, trifft die Europäische Kommission nach Konsultation des Ständigen Ausschusses für das Bauwesen. Sie erteilt dann einen Normungsauftrag (sog. Mandat) an die europäischen Normungsorganisationen. ETB bzw. EAD hingegen werden ausschließlich auf Initiative einzelner Hersteller erarbeitet.

Anforderungen an die Verwendung von harmonisierten Bauprodukten in baulichen Anlagen ergeben sich darüber hinaus in Deutschland aus den Landesbauordnungen. Die Anforderungen der Landesbauordnungen an harmonisierte Bauprodukte beschränken sich in der Regel auf die Festlegung bestimmter Mindestleistungsanforderungen in Bezug auf die in der harmonisierten Norm oder der ETB definierten wesentlichen Merkmale. Wesentliche Merkmale sind Eigenschaften des Bauproduktes, die für die Frage der konkreten Verwendungseignung von Relevanz sind. Die nationalen bauordnungsrechtlichen Regelungen können beispielsweise verlangen, dass ein von einer harmonisierten Norm erfasster Dämmstoff, der in einem Hochhaus verbaut werden soll, ein bestimmtes Brandverhalten aufweist, wenn die harmonisierte Norm die Prüfung und Ausweisung des Brandverhaltens vorsieht. Der planende Architekt wählt dann Produkte aus, die den bauordnungsrechtlichen Anforderungen genügen.

HARMONISIERTE BAUPRODUKTE	NICHT HARMONISIERTE BAUPRODUKTE
Regelungen über den Handel mit harmonisierten Bauprodukten ergeben sich in erster Linie aus der EU-Bauproduktenverordnung (EU-BauPVO).	Keine speziellen Anforderungen an den Handel mit Bauprodukten
Anforderungen der Landesbauordnung beschränken sich in der Regel auf die Festlegung bestimmter Mindestleistungsanforderungen in Bezug auf die in der harmonisierten Norm oder der ETB definierten wesentlichen Merkmale.	Anforderungen der Landesbauordnungen gehen über die im harmonisierten Bereich üblichen Mindestleistungsanforderungen hinaus. Ein sog. Verwendbarkeitsnachweis für die Verwendung des Bauproduktes ist erforderlich.

Landesbauordnungen als Rechtsrahmen für nicht harmonisierte Bauprodukte

Im nicht harmonisierten Bereich werden keine speziellen gesetzlichen Anforderungen an den Handel mit Bauprodukten gestellt. Die Landesbauordnungen stellen jedoch für nicht harmonisierte Bauprodukte ebenfalls Verwendungsanforderungen. Diese Anforderungen gehen jedoch über die im harmonisierten Bereich üblichen Mindestleistungsanforderungen hinaus. In der Regel ist ein sog. Verwendbarkeitsnachweis (wie z. B. eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung, die auf Antrag vom Deutschen Institut für Bautechnik [DIBt] erteilt werden kann) für die Verwendung des Bauproduktes erforderlich. Die produktbezogenen Regelungen der Landesbauordnungen richten sich in erster Linie an die Verwender von Bauprodukten. Da der Hersteller aber ein Interesse an der Vermarktung seiner Produkte hat, ist er faktisch gehalten, die erforderlichen Verwendbarkeitsnachweise zu erbringen und im Zuge dessen das Produkt nach den einschlägigen Vorschriften zu prüfen und zu kennzeichnen. Andernfalls dürfen die Bauprodukte aus bauordnungsrechtlichen Gründen nicht verwendet werden und werden von den Verwendern nicht gekauft.

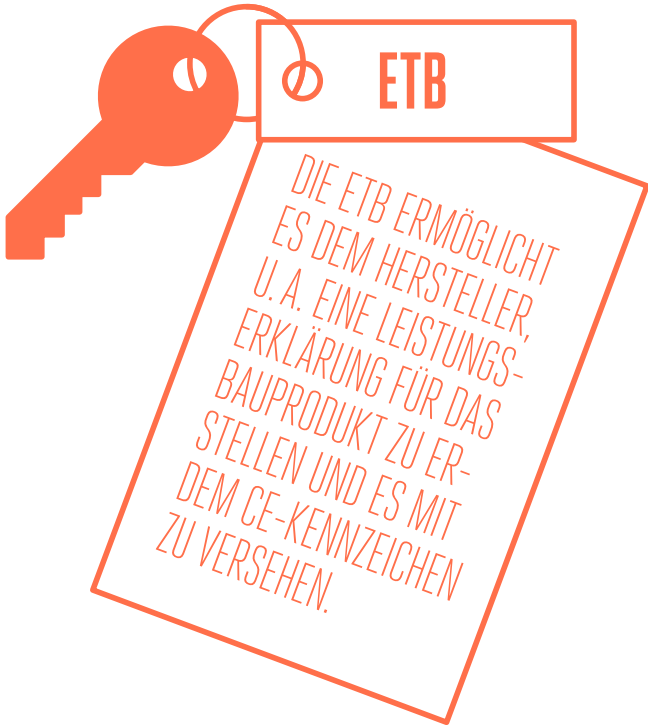
»DIE PRODUKTBEZOGENEN REGELUNGEN DER LANDESBAUORDNUNGEN RICHTEN SICH IN ERSTER LINIE AN DIE VERWENDER VON BAUPRODUKTEN.«

Europäische Technische Bewertung als Schlüssel zum europäischen Markt

Ein Hersteller innovativer Bauprodukte – d. h. solcher Bauprodukte, für die noch keine harmonisierten Normen oder EAD existieren – hat die Wahl, ob er seine Bauprodukte dem europäischen oder dem nationalen Regelungsregime unterwirft. Die Prüfung eines Bauproduktes nach den europäischen Regelungen ist jedoch in der Regel für den Hersteller attraktiver, da das Produkt im Anschluss im gesamten europäischen Wirtschaftsraum vertrieben und verwendet werden kann.

Die Wahl trifft der Hersteller, indem er eine ETB beantragt. Mit der Erstellung der ETB wird das Bauprodukt zu einem harmonisierten Bauprodukt, dessen Handelbarkeit sich allein nach den Regelungen der EU-BauPVO richtet.

Die ETB ermöglicht es dem Hersteller, u. a. eine Leistungserklärung für das Bauprodukt zu erstellen und es mit dem CE-Kennzeichen zu versehen. In der Leistungserklärung weist der Hersteller gemäß Art. 4 Abs. 1 EU-BauPVO alle Leistungen des Produktes in Bezug auf die in der ETB festgelegten wesentlichen Merkmale aus. Fordert die ETB beispielsweise, dass das wesentliche Merkmal »Brandverhalten« ausgewiesen wird, muss in der Leistungserklärung angegeben werden, welche Brandschutzklasse das Bauprodukt erfüllt. Auf dieser Grundlage ermöglicht es der Hersteller dem Verwender, die Eigenschaften eines Bauproduktes verlässlich zu erfassen, dessen Verwendungseignung zu prüfen und gegenüber der Bauaufsicht nachzuweisen. Darüber hinaus »blockiert« das CE-Kennzeichen die Kompetenz der Mitgliedstaaten, zusätzliche Anforderungen an den Handel oder die Verwendung des Bauproduktes zu stellen, soweit diese über die Festlegung von Mindestleistungsanforderungen, die sich



auf die wesentlichen Merkmale beziehen, hinausgehen (Art. 8 Abs. 4 EU-BauPVO). Der Hersteller kann somit sicherstellen, dass die europäisch geforderten Produktprüfungen und Kennzeichnungen einen europaweit abschließenden Anforderungskatalog für den Vertrieb und die Verwendung der betroffenen Bauprodukte darstellen.

Innovatives Bauprodukt als Voraussetzung für eine ETB

Der Hersteller muss zunächst feststellen, ob es sich bei seinem Produkt überhaupt um ein innovatives Bauprodukt handelt. Der Begriff »innovatives Bauprodukt« wird in der EU-BauPVO nicht definiert oder als solcher verwendet. Allerdings werden Voraussetzungen für die Erteilung einer ETB in Art. 21 Abs. 1 EU-BauPVO umschrieben. Die Erteilung einer ETB setzt u. a. voraus, dass das Produkt nicht oder nicht vollständig von einer harmonisierten Norm erfasst ist (Art. 21 Abs. 1 lit. a EU BauPVO). Die Europäische Kommission veröffentlicht regelmäßig eine aktualisierte Liste mit harmonisierten Normen im Amtsblatt C der Europäischen Union (z. B. Mitteilung der Kommission Nr. 2017/C 267/04, ABl. C 267/16 vom 11.08.2017).

Wenn bereits ein EAD für denselben Produkttyp besteht, kann eine ETB zwar auf der Grundlage des bereits bestehenden EAD erstellt werden. Allerdings hat der Hersteller in diesem Fall keinen Einfluss mehr auf den Inhalt des EAD. Eine Liste der Produkte, die bereits von einer EAD erfasst sind, wird ebenfalls regelmäßig von der Europäischen Kommission aktualisiert

»DER HERSTELLER MUSS ZUNÄCHST FESTSTELLEN, OB ES SICH BEI SEINEM PRODUKT ÜBERHAUPT UM EIN INNOVATIVES BAUPRODUKT HANDELT. DER BEGRIFF »INNOVATIVES BAUPRODUKT« WIRD IN DER EU-BAU PVO NICHT DEFINIERT ODER ALS SOLCHER VERWENDET.«

und im Amtsblatt C veröffentlicht (z. B. Mitteilung der Kommission Nr. 2017/C 435/07, ABl. C 435/17).

Der Beantragung einer ETB dürfte jedoch nicht entgegenstehen, dass auf nationaler Ebene bereits allgemein anerkannte Regeln der Technik oder technische Baubestimmungen für das Bauprodukt verfügbar sind. Dies ergibt sich daraus, dass die Art. 20 ff. EU-BauPVO lediglich auf die Existenz harmonisierter Normen abstellen.

Verfahren zur Erlangung der ETB

Sowohl das Verfahren auf Erteilung einer ETB als auch das Verfahren auf Erarbeitung eines EAD beginnen mit der Einreichung eines Antrags auf Erteilung einer ETB bei der sog. verantwortlichen Technischen Bewertungsstelle durch den Hersteller. Die verantwortliche Technische Bewertungsstelle in Deutschland ist das DIBt (§ 1 Abs. 1 BauPG, Art. 2. Abs. 1 Nr. 1 DIBt-Gesetz). Dem Hersteller dürfte es jedoch freistehen, unabhängig von seinem Sitz jede beliebige europäische Technische Bewertungsstelle mit der Erteilung einer ETB zu beauftragen.

»ES IST NAHELIEGEND, DASS DIE VERANTWORTLICHE TECHNISCHE BEWERTUNGSSTELLE DIE IN DEM JEWEILIGEN MITGLIEDSTAAT BESTEHENDEN TECHNISCHEN REGELN ODER TECHNISCHEN BAUBESTIMMUNGEN ZUM AUSGANGSPUNKT DES JEWEILIGEN EAD MACHT.«

Da die beauftragte verantwortliche Technische Bewertungsstelle in der Europäischen Organisation für technische Zulassungen (EOTA) federführend die Erarbeitung des EAD übernimmt, kann es ggf. sinnvoll sein, den Antrag bei einer verantwortlichen Technischen Bewertungsstelle in einem anderen Mitgliedstaat zu stellen. Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn bereits bestehende technische Regeln oder technische Baubestimmungen in dem anderen Mitgliedstaat den Interessen des Herstellers im Einzelfall besser gerecht werden. Es ist naheliegend, dass die verantwortliche Technische Bewertungsstelle die in dem jeweiligen Mitgliedstaat bestehenden technischen Regeln oder technischen Baubestimmungen zum Ausgangspunkt des jeweiligen EAD macht.

Nach Eingang des Antrages unterbreitet das DIBt bzw. die verantwortliche Technische Bewertungsstelle dem Hersteller eine Vereinbarung über den Schutz des Geschäftsgeheimnisses (Anhang II Nr. 1 EU-BauPVO). Im Anschluss daran reicht der Hersteller ein ausgefülltes technisches Dossier ein. In dem Dossier sind Angaben zum Produkt, zum Hersteller, zum geplanten Verwendungszweck und die Einzelheiten zur geplanten werkseigenen Produktionskontrolle enthalten (Anhang II Nr. 1 EU-BauPVO). Unter einer werkseigenen Produktionskontrolle versteht man die dokumentierte, ständige und interne Kontrolle der Produktion in einem Werk (Art. 2 Nr. 26 EU-BauPVO). Innerhalb eines Monats schließt der Hersteller mit dem DIBt bzw. der verantwortlichen Technischen Bewertungsstelle einen Vertrag zur Erstellung der ETB (Anhang II Nr. 2 EU-BauPVO). In dem Vertrag wird das Arbeitsprogramm zur Erarbeitung des EAD festgelegt, sofern es der Erarbeitung eines neuen EAD bedarf. Das Arbeitsprogramm umfasst insbesondere die Festlegung der Arbeitsorganisation innerhalb der EOTA, die Zusammensetzung der Arbeitsgruppe, die bei der EOTA eingerichtet wird und die für den jeweiligen Produktbereich zuständig ist, sowie die Koordinierung der Technischen Bewertungsstellen (Anhang II Nr. 2 EU-BauPVO). Wenn der Vertrag über das Arbeitsprogramm und den Zeitplan abgeschlossen ist, unterrichtet die EOTA innerhalb von drei Monaten ab Antragsstellung die Europäische Kommission hierüber (Anhang II Nr. 2 EU-BauPVO). Innerhalb von sechs Monaten nach der Unterrichtung

der Europäischen Kommission legt die EOTA den Entwurf des EAD vor.

Den Entwurf des EAD übermittelt das DIBt bzw. die verantwortliche Technische Bewertungsstelle an den Hersteller (Anhang II Nr. 4 EU-BauPVO). Der Hersteller hat die Möglichkeit, zu dem Entwurf innerhalb von 15 Arbeitstagen Stellung zu nehmen. Falls der Hersteller eine Stellungnahme abgegeben hat, teilt die EOTA dem Hersteller mit, inwieweit seinen Anmerkungen Rechnung getragen wurde. Anschließend nimmt die EOTA den Entwurf des EAD an und übermittelt der Europäischen Kommission eine Abschrift (Anhang II Nr. 7 EU-BauPVO).

Innerhalb von weiteren 15 Arbeitstagen kann die Europäische Kommission ihrerseits zu dem EAD Anmerkungen unterbreiten, die dann zu einer Überarbeitung des EAD durch die EOTA führen. Die Abschrift dieses Entwurfs wird noch einmal dem Hersteller und der Kommission übermittelt (Anhang II Nr. 7 EU-BauPVO).

Das DIBt kann dann auf dieser Grundlage dem Hersteller die beantragte ETB ausstellen. Nachdem dies erfolgt ist, passt das DIBt das EAD ggf. aufgrund der bisherigen Erfahrungen an und übermittelt erneut eine Abschrift an die Kommission. Diese veröffentlicht die Fundstelle des EAD im Amtsblatt der EU (Art. 22 EU-BauPVO), damit andere Hersteller sie einsehen können, bevor sie ihrerseits eine ETB beantragen.

Die EU-BauPVO setzt für die Erteilung der ETB und die Erarbeitung des EAD ca. zehn Monate an, was durch die Festlegung zahlreicher verfahrensrechtlicher Fristen erreicht wird. Antragssteller müssen sich jedoch bewusst sein, dass das Verfahren in der Praxis häufig länger dauert, da die EOTA unter bestimmten Voraussetzungen bei der Kommission Fristverlängerungen beantragen kann.

»ANTRAGSSTELLER MÜSSEN SICH JEDOCH BEWUSST SEIN, DASS DAS VERFAHREN IN DER PRAXIS HÄUFIG LÄNGER DAUERT, DA DIE EOTA UNTER BESTIMMTEN VORAUSSETZUNGEN BEI DER KOMMISSION FRISTVERLÄNGERUNGEN BEANTRAGEN KANN.«

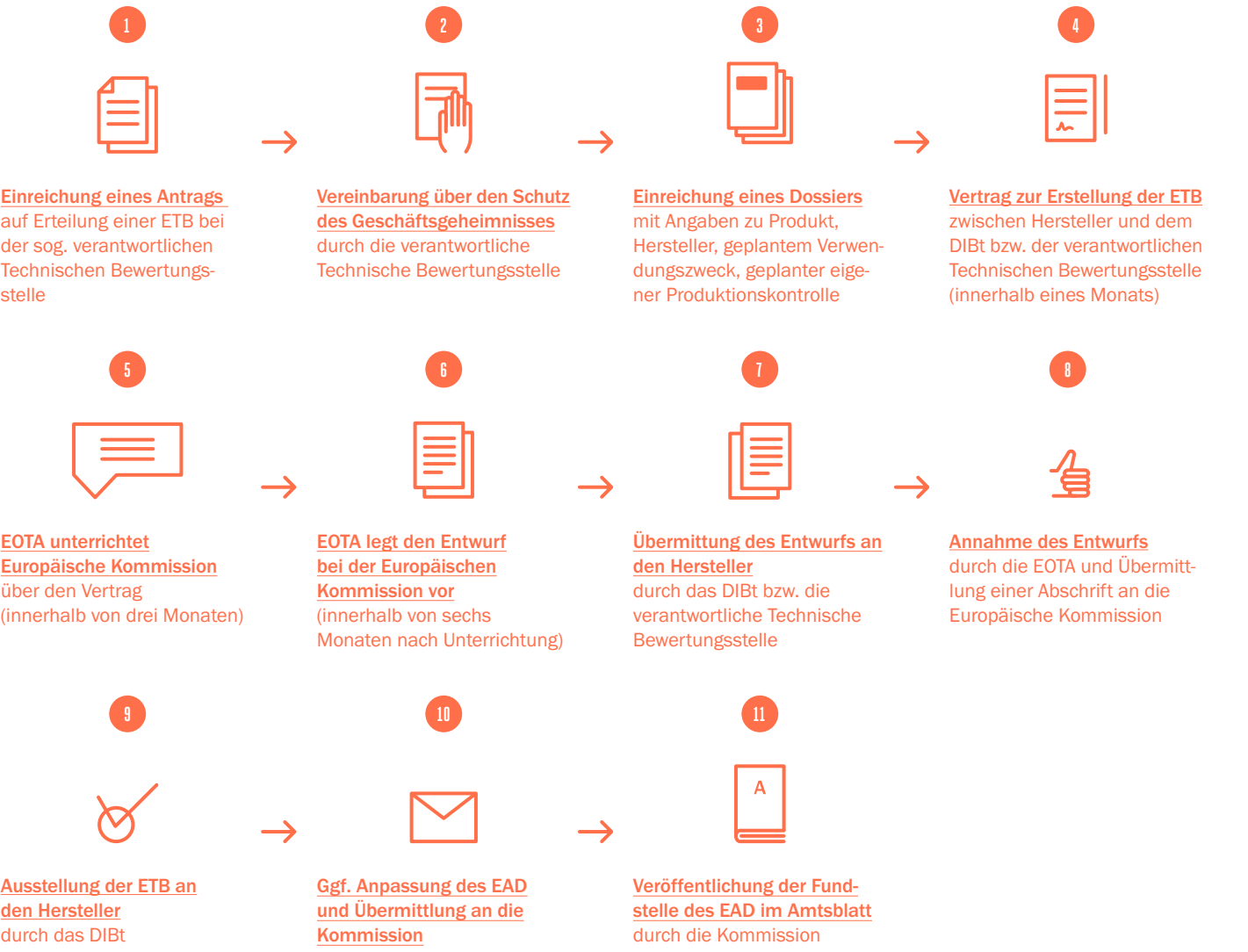
Weitere zu beachtende Rechtsakte

Soweit das innovative Bauprodukt in den Anwendungsbereich weiterer Produktrechtsakte fällt und danach die Anwendung weiterer Vorschriften erforderlich ist, müssen diese Vorschriften neben den Regelungen des Bauproduktenrechts eingehalten werden. Dies gilt unabhängig davon, ob es sich um harmonisierte

Bauprodukte handelt. In Betracht kommt z. B. die Anwendbarkeit der 1. ProdSV, des EMVG, der VerpackungsV, des BattG usw. Im Zuge der Produktdigitalisierung kann außerdem das Funkanlagengesetz von besonderer Bedeutung sein.

Darüber hinaus müssen auch die Regelungen des ProdSG beachtet werden, soweit die EU-BauPVO oder andere einschlägige Produktrechtsakte keine entsprechenden oder weitergehenden Vorschriften enthalten (§ 1 Abs. 4 ProdSG).

VERFAHREN ZUR ERLANGUNG DER ETB



Dr. Marthe-Louise Fehse studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Münster und Athen. Dr. Fehse war als wissenschaftliche Mitarbeiterin in einer auf das Bau- und Vergaberecht spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei in Frankfurt am Main tätig. Das Rechtsreferendariat absolvierte sie am Kammergericht Berlin, u. a. mit einer Station im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. Mit der Dissertation zum Thema »Die Auswirkungen der EU-Bauproduktenverordnung auf das nationale Recht – Regelungsdefizite und Haftungsrisiken für Wirtschaftsakteure und Verwender von Bauprodukten« wurde sie von der Technischen Universität Darmstadt promoviert. Die Arbeit befasst sich mit rechtlichen Fragestellungen rund um das europäische Bauproduktenrecht. Seit 2017 ist sie als Rechtsanwältin mit Beratungsschwerpunkt im Produktsicherheits-, Produktumwelt- und Bauproduktenrecht in der Sozietät KOPP-ASSEN-MACHER & NUSSER Rechtsanwälte PartGmbH in Berlin tätig.



Dr. Jens Nusser ist Partner der Sozietät KOPP-ASSEN-MACHER & NUSSER Rechtsanwälte PartGmbH, einer hochspezialisierten, bundesweit tätigen Kanzlei für die Rechtsgebiete Umwelt-, Produkt und Planungsrecht mit Sitz in Berlin. Zuvor war er viele Jahre in Düsseldorf und Berlin als Rechtsanwalt im Umwelt- und Produktrecht tätig. Dr. Nusser studierte Rechtswissenschaften in Berlin, Freiburg und London und promovierte zu einem umweltrechtlichen Thema. Dr. Nusser berät seit gut fünfzehn Jahren vor allem Hersteller und Importeure von Elektro- und Elektronikgeräten, Bauprodukten und Maschinen, insbesondere im Produktumwelt- und Produktsicherheitsrecht ebenso wie im Produkthaftungsrecht. Von der EU-Ebene ausgehend sind dies alle Fragen insbesondere zur BauPVO, Niederspannungs-RL, Maschinen-RL, EMV-RL, Funkanlagen-RL, ErP-RL, RoHS-RL, WEEE-RL, REACH-VO etc. sowie zu den entsprechenden nationalen Umsetzungsakten. Er ist Verfasser zahlreicher Fachbeiträge zu diesen Themen.



LIFELONG LEARNING

34 Mit 20 Jahren Berufserfahrung
nochmals im universitären Rahmen
Executive MBA Real Estate studieren
Markus Krimm

36 IMMOEBS im Gespräch mit
Prof. Dr. Kerstin Hennig

MIT 20 JAHREN BERUFSERFAHRUNG NOCHMALS IM UNIVERSITÄREN RAHMEN EXECUTIVE MBA REAL ESTATE STUDIEREN

I: Markus Krimm (im September 2017)

F: (GDS Gund Hall) Anita Kan, (Portrait Wenzel R. B. Hoberg) Alex Habermehl



Wenzel R. B. Hoberg ist seit Februar 2016 Sprecher der Geschäftsführung der TRIUVA Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH mit Verantwortung für die Bereiche Fonds-, Investment- und Assetmanagement sowie Vertrieb, Finanzierung und Corporate Development. Er führte die TRIUVA durch den Eigentümerwechsel von der IVG AG auf die PATRIZIA AG.

Hoberg verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im internationalen Immobilien-Investment und -Management für deutsche und kanadische Organisationen wie Commerz Real AG oder Canada Pension Plan Investment Board. Aktuell ist er auch Vice-Chair im Management Board von INREV, der European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles. Seine immobilien-spezifische Ausbildung umfasst einen Master of Science in Real Estate der University of Wisconsin, Immobilienökonom (ebs) und einen MBA der Universität Regensburg.

Markus Krimm: Herr Hoberg, die TRIUVA bietet institutionellen Investoren ganzheitliche Lösungen für die Kapitalanlage in Immobilien an. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?
Wenzel Hoberg: Unsere Stärke ist die europäische Ausrichtung für institutionelle Kunden, die wir seit Jahrzehnten pflegen – unsere Kunden schätzen Kompetenz und Tradition in Verbindung mit unserer Kundenorientierung. Der Executive MBA Real Estate spielt mit seiner internationalen Ausrichtung genau in diese Richtung und eröffnet Potenziale nicht nur im europäischen Kontext, sondern auch was das Thema Netzwerk betrifft.

Sie haben sehr viel Wert auf eine fundierte Ausbildung gelegt. Auf ein Studium an der University of Wisconsin folgte die ebs European Business School. Warum haben Sie den internationalen Studiengang Executive MBA Real Estate an der IRE|BS noch ergänzend belegt?

Während der ersten Jahre meiner Karriere studierte ich Real Estate in Amerika und konnte von dort eine Menge Fachwissen mitnehmen, und das zu einer Zeit, wo dies in Europa noch nicht verbreitet war. Zurück in Deutschland assistierte ich bei Herrn Prof. Dr. Schulte und absolvierte parallel dazu das Kontaktstudium Immobilienökonomie. Hier konnte ich viel quer durch und über die gesamte Branche lernen und dies dann als Projektaquisiteur bei einem offenen Immobilienfonds, der international investierte, anwenden. Später zog mich meine

»DER REIZ, NACH 20 JAHREN NOCHMALS IM UNIVERSITÄREN RAHMEN DEN EXECUTIVE MBA REAL ESTATE ZU STUDIEREN, LAG DARIN, DIE BRANCHE UND WISSENSCHAFTLICHE THEMEN VON EINEM ANDEREN BZW. HÖHEREN LEVEL ZU BETRACHTEN UND DIES AN DER EIGENEN BERUFSERFAHRUNG ZU REFLEKTIEREN.«

Karriere nach Toronto und London, von wo aus ich für kanadisches Kapital in Europa investiert habe.

Der Reiz, nach 20 Jahren nochmals im universitären Rahmen den Executive MBA Real Estate zu studieren, lag darin, die Branche und wissenschaftliche Themen von einem anderen bzw. höheren Level zu betrachten und dies an der eigenen Berufserfahrung zu reflektieren. Man nimmt Themen nach 20 Jahren Berufserfahrung ganz anders wahr, als dies am Anfang der



eigenen Karriere der Fall ist. Das spannende daran ist, dass man einen neuen Blickwinkel auf strategische Themen sowie zum Beispiel Führungs- und Personalpolitik bekommt. Ich zumindest habe die Inhalte differenzierter verstanden und wahrgenommen.

Auch nicht zu verachten dabei ist die Tatsache, dass die Erfahrungen der einzelnen Teilnehmer und der Gruppe in Vorlesungen und Diskussionen den eigenen Horizont erweitert hat.

Das Masterstudium führte Sie unter anderem auch an die Universität Harvard. Von welchem Teil Ihres Studiums haben Sie eigentlich am meisten profitiert?

Das spannende an Harvard war einerseits, die vielleicht renommierteste Business School kennenzulernen und andererseits anhand von Harvard Case Studies zu lernen. Was mich jenseits des wissenschaftlichen Kontexts am meisten beeindruckt hat ist, auf welche Menschen Sie in Harvard in den einzelnen Kursen treffen. Die Harvard-Weiterbildung ist ein globales Dorf und bringt – unglaublich breit gefächert – Menschen aus der ganzen Welt zusammen. Das war für mich beeindruckend, da jeder seine eigene Story mitbringt und man so in eine Diskussion mit globaler Perspektive kommen kann.

Eine Anekdote am Rande: Beim Lunch vor Ort kam ich ins Gespräch mit dem Bürgermeister einer mexikanischen Großstadt, der überlegte, wie er im Zusammenhang mit dem Thema

»Smart Cities« seinen lokalen »Public Transport« besser regeln kann – das war einfach beeindruckend.

Wie wichtig ist das Netzwerk, das Sie sich während des Studiums aufgebaut haben? Hat das Netzwerk heute noch spürbare Effekte?

Das Netzwerk ist zwar ein kleines, dafür aber auch ein feines, da man eine persönliche Beziehung zu den einzelnen Kommilitonen aufgebaut hat. Man ist einfach mehr verbunden, weil man viel Zeit und Arbeit miteinander verbracht hat. Spannend für mich und aus meinem Kontext war auch das Eintauchen in die nächste Führungsmannschaft, die rund zehn Jahre jünger ist als ich. Mich hat es interessiert, wie die Jüngeren ticken und arbeiten. Die Interaktion mit den sogenannten Digital Natives war spannend, und ich denke, wir haben alle gut voneinander lernen können.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Hoberg.

Weitere Informationen zu den Studiengängen:

Executive MBA Real Estate Finance
www.irebs-immobilienakademie.de/fmba

Executive MBA Real Estate
www.irebs-immobilienakademie.de/mba

Link zum YouTube-Video zum Thema »Executive MBA Real Estate vs. Executive MBA Real Estate Finance«: <https://youtu.be/liiJzj0X4C8>

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocktage Kloster Eberbach
65346 Eltville
www.irebs-immobilienakademie.de

IMMOEBS IM GESPRÄCH MIT PROF. DR. KERSTIN HENNIG

Interview mit Prof. Dr. Kerstin Hennig
F: Alexander Sell



Kerstin Hennig studierte Betriebswirtschaftslehre an der EUROPEAN BUSINESS SCHOOL (EBS) in Oestrich-Winkel, Paris und London, gefolgt von einer Promotion zum Thema Mieterverhalten/Büroimmobilien. Zu ihren ersten beruflichen Stationen zählte die Immobilien-Vermarktung des Potsdamer Platzes für die Daimler-Benz Inter-Services Immobilienmanagement. Anschließend war sie mehrere Jahre bei Tishman Speyer in London/New York. Zu ihren weiteren Stationen gehörten danach unter anderem UBS Sauerborn sowie UBS Real Estate Investment Management in Zürich. Nach ihrer Rückkehr nach Deutschland war sie bei der IVG AG u. a. für die Positionierung und Vermarktung von »The Squaire« am Frankfurter Flughafen verantwortlich. Bei Groß & Partner leitete sie den Bereich Strategische Projekte und war zusätzlich als Geschäftsführerin für die Vermarktung & Finanzierung von Gateway Gardens verantwortlich. Seit April 2018 hat Kerstin Hennig die Leitung des EBS REMI übernommen und hält gleichzeitig den ersten Lehrstuhl für eine Management Practice Professur Real Estate.

Frau Prof. Hennig, Sie haben im April 2018 die Leitung des REMI übernommen. Wie kam es dazu?

Die Stelle einer Management Practice-Professur (REMI) an der EBS ist im letzten Jahr offiziell ausgeschrieben worden. Ich wurde von verschiedenen Seiten darauf angesprochen und habe mich letztlich mit Freude dem Berufungsverfahren gestellt. Eine nicht einfache Entscheidung muss ich zugeben, da mir meine Aufgaben in der Immobilienwirtschaft sehr viel Freude gemacht haben.

Sie haben eine sehr lange und intensive Bindung zur EBS. Ehemals gehörten Sie zu den ersten in Deutschland, die überhaupt im Bereich Marketing in der Immobilienwirtschaft promoviert haben, noch unter dem Gründer der immobilienwirtschaftlichen Sparte der EBS, Prof. Schulte. Schließt sich hier ein Kreis für Sie?

In jedem Fall – für mich ist es »back to the roots«. Ich hatte damals das Glück, zu den ersten Doktoranden von Prof. Dr. Karl-Werner Schulte, dem Begründer der Immobilienökonomie im deutschsprachigen Raum, zu gehören. Damit war ich Teil der akademischen Geburtsstunde der Immobilienökonomie in Deutschland. An der EBS IMMOBILIENAKADEMIE und der EBS Universität wurden systematisch für die Immobilienbranche relevante Aus- und Weiterbildungsprogramme entwickelt und erfolgreich umgesetzt. Ich hatte auch nach der Promotion den Kontakt aufrechterhalten und

in den letzten Jahrzehnten immer Vorlesungen gehalten.

Was war Ihre Motivation, das Angebot zur Übernahme der Institutsleitung anzunehmen? Der Reiz der Aufgabe liegt für mich darin, dem etablierten Real Estate Institute an der EBS wieder zu altem/neuem Glanz zu verhelfen und die Positionierung zu stärken.

Sie bringen viele Erfahrungen aus der Praxis der Immobilienwirtschaft mit. Was waren Ihre bisherigen Stationen seit der Promotion? Die wesentlichen Stationen waren die Entwicklung des Potsdamer Platzes unter debis Immobilienmanagement, meine Tätigkeiten für Tishman Speyer in London und New York, der Wechsel von der klassischen Projektentwicklung zur Kapitalanlage mit meinen Stationen bei UBS und wieder der Weg zurück zur Projektentwicklung über die IVG AG und Groß&Partner – hier u. a. mit der besonders schönen Aufgabe der Stadtquartiersentwicklung des neuen Frankfurter Business-Stadteils Gateway Gardens, eine der großen Immobilienprojektentwicklungen in unserem Land.

Sie sind seit Ihrem Studium an der EBS der Immobilienwirtschaft treu geblieben. Was begeistert Sie gerade an dieser Branche, was macht für Sie den Reiz der Immobilie aus? Ein Dach über dem Kopf zu haben, gehört zu den wesentlichen Errungenschaften der Menschheit. Immobilien begleiten und prägen

»DAS EBS REMI GENIESST EINEN AUSGEZEICHNETEN WISSENSCHAFTLICHEN RUF. USP IST GANZ KLAR DIE ENGE SCHNITTSTELLE ZWISCHEN WISSENSCHAFT UND PRAXIS. DIESER MARKENKERN SOLL IN ZUKUNFT DURCHAUS DEUTLICHER ZUR GELTUNG KOMMEN.«



uns und wir sie – seit Jahrtausenden. Es ist faszinierend, die Wechselwirkungen und Entwicklungen sowie die ständigen Veränderungen zu begleiten, zu erforschen und umzusetzen. Die Immobilienwirtschaft ist eine Branche, die nie langweilig wird, die immer Herausforderungen bietet und vor allem immer ein wesentlicher Teil unseres täglichen Lebens ist und sein wird.

Wie sehen Sie die aktuelle Ausgangslage des REMI?

Das EBS Real Estate Management Institute blickt auf eine lange Geschichte zurück. Hier an der EBS wurden vor mehr als 20 Jahren die ersten universitären immobilienwirtschaftlichen Inhalte vermittelt, hier wurde über die damalige IMMOBILIENAKADEMIE die Immobilienweiterbildungsbranche äußerst erfolgreich aufgesetzt. Das REMI steht sehr erfolgreich im Markt – in Deutschland auf Platz 1 für den Master of Science in Real Estate 2017, in Europa und weltweit auf Platz 2. Eine erfolgreiche Historie erhöht die Erwartungen an eine erfolgreiche Zukunft. Ich bin überzeugt davon, dass wir das Potential des REMI noch deutlich ausbauen können.

Zu Ihren Aufgaben gehört die Weiterentwicklung des REMI. Was wollen Sie verändern? Zunächst steht eine saubere und ehrliche Bestandsaufnahme an. Derzeit sind wir dabei, die Stärken und Schwächen zu analysieren, zu bewerten und dann die Chancen und

Risiken des EBS REMI zu identifizieren. Das alles erfolgt mit einer Einschätzung im Rahmen der internationalen Entwicklungen im immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildungsbe- reich sowie in der Forschung und Beratung. Die Weiterentwicklung und Positionierung wird sich aus dem Ergebnis ergeben.

Als Kommunikations- und Marketingspezialistin wollen Sie insbesondere auch die Außendarstellung des REMI optimieren und verstärken. Was sind Ihre Ansätze? Haben Sie erste Ideen?

Das EBS REMI ist sehr aktiv in der Lehre und Forschung und genießt einen ausgezeichneten wissenschaftlichen Ruf. USP ist ganz klar die enge Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Praxis. Dieser Markenkern soll in Zukunft durchaus deutlicher zur Geltung kommen. Die heutigen Kommunikationsmöglichkeiten sind bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Das wollen wir ändern.

Die Immobilienwirtschaft unterliegt wie viele andere Branchen auch einem immer schnelleren Wandel. Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Herausforderungen? Welche Megatrends muss die Immobilienbranche aktiv und stärker als bisher aufgreifen?

Die Immobilienbranche muss sich, wie alle Branchen, den Herausforderungen der Zukunft stellen. Die Besonderheit in der Immobilienbranche ist die Vielschichtigkeit des Verhältnisses »Mensch und Immobilie«, das dem Einfluss wesentlicher Megatrends wie neuer Urbanisie-

rung, Mobilität, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Demografiewandel unterliegt, um nur einige zu nennen. Die Identifikation der Schnittstellen, die frühzeitige Erkennung und Umsetzung, die notwendige innovative Vernetzung, das Denken über den Tellerrand hinaus werden die Herausforderungen der Zukunft sein.

Die EBS und hier auch das REMI wollen wieder verstärkt auf Wachstum setzen. Welches Potenzial sehen Sie dafür? Die Chancen sind gigantisch. Das Potenzial ist vonseiten der Studenten, der Hochschule, der Unternehmen und der Themen in solcher Fülle und Gänge vorhanden, dass wir es kaum abwarten können, eben dieses auszuschöpfen und die Zukunft positiv sowie mit dem Wachstumsgedanken aktiv zu gestalten.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.

EBS REMI.
Real Estate Management Institute

EBS Business School

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

KARRIERE- FÖRDERUNG

40 Wir fördern die Immobilien-
wirtschaft von morgen!
Kooperationspartner über
IMMOMENT
Dr. Caroline Wagner

41 Wir fördern IMMOMENT:
RICS, BEOS, Savills, synexs

44 Interview mit dem Mentoring-
Tandem Christian Sufryd –
Patrick Schäfer
Dr. Caroline Wagner

46 Abschluss IMMOMENT
2017/18: Persönliche Erfolgs-
geschichten und Ausblicke
Dr. Caroline Wagner

WIR FÖRDERN DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT VON MORGEN! KOOPERATIONSPARTNER ÜBER IMMOMENT

A: Dr. Caroline Wagner



»ALLE UNSERE PARTNER VEREINT DAS BEWUSSTSEIN, DASS DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT NUR POSITIV IN DIE ZUKUNFT BLICKEN KANN, WENN ES IHR GELINGT, GUT AUSGEBILDETE UND HOCHMOTIVIERTE TALENTE ZU GEWINNEN UND ZU BINDEN.«

Von Beginn an wurde das Mentoring-Programm IMMOMENT von namhaften Unternehmen der Immobilienbranche als Kooperationspartner unterstützt. Doch: Was treibt diese Unternehmen an? Was ist die Motivation für ihre Beteiligung und welche Erwartungen haben sie an IMMOMENT? Alle unsere Partner vereint das Bewusstsein, dass die Immobilienwirtschaft nur positiv in die Zukunft blicken kann, wenn es ihr gelingt, gut ausgebildete und hochmotivierte Talente zu gewinnen und zu binden. Und so berichten die folgenden Beiträge unserer Kooperationspartner von der Freude an Nachwuchsförderung, dem Interesse daran, mit Mentoring ein modernes Personalentwicklungstool kennenzulernen und von dem wertvollen Austausch mit anderen Unternehmen zu Personalentwicklungsfragen im Rahmen von IMMOMENT. Und nicht zuletzt muss ein Unternehmen die Wünsche und Bedürfnisse der jungen Generation erst einmal kennen, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Auch diesen Dialog fördert IMMOMENT.

JUDITH GABLER: WIR SIND VON ANFANG AN BEI IMMOMENT DABEI

In diesem Jahr feiert die RICS ihr 150-jähriges Bestehen. Im Rahmen unserer Verpflichtung, der Öffentlichkeit zu dienen und durch verantwortliches Handeln das Vertrauen im Markt zu fördern, setzen wir uns global für verschiedene Initiativen rund um die Nachwuchsförderung ein. Mentoring in seinen verschiedensten Formen ist ein wirkungsvolles Mittel zur Bewältigung vieler Herausforderungen. Mitarbeiter sollten geistig stets beweglich bleiben, um mit einem sich wandelnden Arbeitsumfeld Schritt halten zu können. Sie müssen sich neue Fähigkeiten aneignen, vorhandene pflegen und entwickeln, die Initiative ergreifen, in Kategorien zukünftiger Arbeitsmodelle denken, unter Druck effizient arbeiten, kreativ, flexibel sowie in der Lage sein, sich intern und extern wirksam zu vernetzen. Das IMMOMENT Mentoring-Programm hat sich in Deutschland sehr engagiert der Aufgabe verschrieben, den Nachwuchs bei der Entwicklung der gesamten Bandbreite an Führungskompetenzen zu unterstützen.

Als Geschäftsführerin der RICS in Deutschland ist es mir Freude und persönliche Verpflichtung zugleich, mich mit meiner langjährigen Expertise für den Nachwuchs einzusetzen. Mein eigenes Leben betrachtend, habe ich das große Glück gehabt, verschiedene »Wegbegleiter« als Mentoren zu haben, die meine Entwicklung maßgeblich geprägt und mir auf der Karriereleiter nach oben geholfen haben. Ein Vorteil des Älterwerdens ist die Möglichkeit, die gewonnenen Erfahrungen weiterzugeben! Meine derzeitige Mentee und ich bringen drei Nationalitäten ein, so dass auch der Spaß rund um interkulturelle Kompetenz und die Offenheit für Neues im Vordergrund stehen. Das sind ebenfalls wichtige Elemente eines guten Mentoring-Programms.

Mentoring überbrückt Generationen, ermutigt die (noch nicht) Entschlossenen, ermöglicht Wissensaustausch und fördert die Zusammenarbeit mit anderen Organisationen. Diese Werte und Ziele sind uns als RICS wichtig, und deshalb sind wir von Anfang an bei IMMOMENT dabei.

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



HOLGER MATHEIS: MENTORING SCHAFFT NEUE PERSPEKTIVEN

Mentoring ist keine Ein-Weg-Kommunikation. Vielmehr lebt es von Interaktion. Es ist vor allem dieser intensive Austausch, der IMMOMENT als Vorreiterprogramm so wertvoll für die Immobilienwirtschaft macht und der mich persönlich begeistert. Am Ende lernen beide Seiten – Mentor und Mentee.

Das Mentoring-Programm passt gut zur Unternehmenskultur der BEOS AG. Seit unserer Gründung im Jahr 1997 wollen wir »weiter denken« und Raum für neue Ansätze schaffen. Dadurch hat die Ausrichtung des Unternehmens bereits mehrmals prägende Impulse erhalten. Unter anderem ist es uns gelungen, deutschlandweiter Vorreiter für Unternehmensimmobilien zu werden, diese Nutzungsart hierzulande als Assetklasse zu etablieren und auch als Fondsprodukt zu vermarkten. Auch für die Zukunft wollen wir neuartige Immobilienlösungen finden – in einem Marktumfeld, das von einem stetigen Wandel der Geschäftsmodelle geprägt ist. Unser besonderes Anliegen ist es, weitere Akzente im Bereich Digitalisierung zu setzen. Dafür sind wir auf die frischen Ideen von Young Professionals und Absolventen angewiesen.

Als Unternehmen profitieren wir am meisten davon, wenn jeder Mitarbeiter seine individuellen Talente und seine Kreativität einbringt. Wir arbeiten an Projektwerkbänken und ohne starre Abteilungsstruktur, für jedes einzelne Projekt setzen sich neue Teams aus Talenten mit den jeweils erforderlichen Stärken zusammen. Selbstständigkeit steht dabei im Vordergrund: Jeder soll sich bei uns als Unternehmer verstehen – und gemeinsam mit dem Team dazulernen und wachsen.

Es geht nicht um lineares Leistungsdenken oder Hierarchien, sondern vielmehr darum, eine offene Kommunikationskultur zu schaffen, die selbst den einen oder anderen Misserfolg zulässt. Jeder kann und soll bei uns so sein, wie er ist. Dieser Spirit ist auch zwischen Mentor und Mentee wichtig, um neue Perspektiven einzunehmen.

Neue Perspektiven sind auch das Stichwort für einen weiteren Mehrwert, den IMMOMENT bietet: Es ist die ideale Plattform, um vorhandene Netzwerke zu erweitern. Auf diese Weise setzt sich die Interaktion langfristig und über das Programm hinaus fort.

Holger Matheis
Vorstand BEOS AG



MARCUS MORNHART: SAVILLS @ IMMOMENT 2018

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. In Deutschland sind wir mit rund 200 Mitarbeitern in sieben Niederlassungen an den wichtigsten Immobilienstandorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart präsent. Wir bieten unseren Kunden heute Expertise und Markttransparenz in den Bereichen Investment, Agency, Portfolio Investment, Debt Advisory und Valuation.

Das Fördern und Fordern von Talenten ist seit Jahren unser klarer Fokus. Daher freuen wir uns sehr, die großartige Initiative IMMOMENT zu unterstützen. Gut ausgebildete Talente sind die Basis unseres Erfolgs und der entscheidende Faktor, um die Zukunft unserer Branche voranzubringen.

JÖRG OHLE: KOLLABORATION ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Sich ständig weiterbilden und immer auf dem neusten Stand sein. Wer ambitioniert nach Wissen strebt und es auch im beruflichen Alltag erfolgreich einbringen will, braucht noch eine weitere entscheidende Kompetenz: die Fähigkeit dieses Wissen gemeinsam mit anderen zum Wohl des Unternehmens einzusetzen. In arbeitsteiligen Prozessen ist Kollaboration der Schlüssel zum Erfolg. Netzwerke knüpfen, ein Verständnis für die Ziele und Bedürfnisse von Kunden, Kollegen und Geschäftspartnern erlangen – das sind Fähigkeiten, die in der Theorie einfach klingen, jedoch nur in der Praxis perfektioniert werden können.

Im Rahmen des Mentoring-Programms IMMOMENT möchten wir einen Einblick geben, wie wir bei synexs das Thema Kollaboration verstehen und leben. Als junges Unternehmen nutzen wir smarte Technologien, gestalten Prozesse schlank und effizient. Zudem sensibilisieren wir bereits in einer sehr frühen Phase organisationsübergreifend alle Beteiligten für ihre Rolle und die Auswirkungen ihres eigenen Handelns auf die Arbeit anderer. Dabei verstehen wir uns als kreative Andersdenker, die alte Pfade verlassen und Facility Management konsequent neu denken. Darüber hinaus freuen wir uns auf neue Impulse von unserem Mentee sowie aus dem Programm. Denn wir sind davon überzeugt, dass Wissen sich nur dann vermehrt, wenn man es teilt.

Marcus Mornhart
Managing Director/Head of Agency Germany,
Savills Immobilien Beratungs-GmbH



Jörg Ohle
Geschäftsführer synexs GmbH



KOOPERATIONSPARTNER IMMOMENT 2017 & 2018



Berlin Hyp



HIGHLIGHTS DES 2. JAHRGANGS VON IMMOMENT



INTERVIEW MIT DEM MENTORING-TANDEM CHRISTIAN SUFRYD – PATRICK SCHÄFER

I: Dr. Caroline Wagner



Dr. Caroline Wagner: Wie zufrieden waren Sie beide mit dem Matching – also mit der Zusammenstellung Ihres Tandems? Wie haben Sie als Mentor und Mentee zusammengepasst? Wir sind von Beginn an mit dem Matching sehr zufrieden gewesen. Zum einen passte es inhaltlich sehr gut aufgrund der fachlichen Nähe – wir arbeiten beide mit dem fachlichen Schwerpunkt im Corporate Real Estate Management eines Konzerns mit vergleichbaren immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Zum anderen haben wir uns auch durch die »gleiche Wellenlänge« sehr gut ergänzt. Gegenseitiges Vertrauen und eine frühzeitige Klärung der Erwartungshaltung waren der Grundstein für eine gelungene Zusammenarbeit. Darauf aufbauend ließen sich gemeinsam gesteckte Ziele sehr gut erreichen.

Mit welchen Zielen bist Du, Christian, in Eure Mentoring-Kooperation gestartet? Zeitgleich mit dem Start des Mentoring-Programms habe ich nach gut zwölf Jahren bei der METRO AG/METRO PROPERTIES Holding GmbH eine neue Tätigkeit bei der LANXESS Deutschland GmbH als Manager Corporate Real Estate begonnen. Im Rahmen dieser beruflichen Neuorientierung lag ein Schwerpunkt der Ziele natürlich auf der Unterstützung beim Einstieg in das neue Unternehmen und bei der Übernahme der neuen Funktion. Weitere Ziele waren die Einordnung der neuen Strukturen, der Prozesse, das Verstehen der Unternehmenskultur und der weitere Aufbau

des Netzwerks CREM. Der gegenseitige persönliche und fachliche Austausch mit Patrick hat mir dabei sehr geholfen, mir das wichtigste Ziel zu erfüllen, mich im ersten Jahr in der neuen Rolle im Konzern als Dienstleister CREM schnell zu orientieren und zu etablieren.

Wie haben Sie Ihre Rolle als Mentor verstanden, Herr Schäfer? Mentoring beschreibt grundsätzlich die Beziehung zwischen zwei Personen: Mentees, die bestimmte Ziele erreichen möchten, und MentorInnen, die ihre Mentees auf diesem Weg unterstützen. Meine Rolle begann zunächst mit einer gemeinschaftlichen Analyse der konkreten Ist-Situation des Mentees und der gewünschten Ziele nach Abschluss des Programms. Dabei ging es in unserem Tandem weniger um strikte Vermittlung von Wissen – vielmehr ging es darum, durch regelmäßige Gespräche spezifische Themenkomplexe zu erörtern wie z. B. den Jobwechsel, Umgang mit einer neuen Firmenkultur, strategische Herangehensweisen an Aufgabenstellungen und Verhalten gegenüber Kollegen und Führungskräften. Basierend auf meinen eigenen Erfahrungen diskutieren wir natürlich auch über Handlungsempfehlungen. Wichtig ist mir insbesondere, dass der Mentee sich realistische Ziele setzt, die auch erreichbar sind. Ich sehe mich ganz klar in der Rolle des Sparringspartners, der kritische Punkte nicht nur ansprechen darf, sondern auch muss. Gleichzeitig empfinde ich die Rolle des Mentors auch als

eine große Chance, Einblicke in Arbeitswelten und Organisationen anderer Unternehmen zu bekommen und über die Rückmeldung des Mentees zu meinen Vorschlägen und Handlungsempfehlungen auch ein persönliches Feedback zu erhalten.

Wie haben Sie Ihre Mentoring-Kooperation in der Praxis gestaltet? Welche Treffen gab es? Unsere Mentoring-Kooperation war geprägt von regelmäßigen Telefonaten und Treffen. Zu den Highlights gehörten definitiv unsere Treffen am jeweiligen Unternehmensstandort bei der FRAPORT AG in Frankfurt sowie bei LANXESS in Köln und Leverkusen. So konnten wir uns in einer Workshop-Atmosphäre u. a. zu den Themen Real Estate Management-Tools, Verantwortlichkeiten CREM, Schnittstellen zum Facility Management auch mit weiteren Kollegen unserer Unternehmen austauschen. Zudem haben wir das jeweilige Immobilienportfolio am Flughafen Frankfurt sowie im Chempark Leverkusen besichtigt und im Detail kennengelernt. Dabei haben wir viele Gemeinsamkeiten aber auch Unterschiede (z. B. der Umgang mit betriebsnotwendigen bzw. nicht notwendigen Immobilien) in Bezug auf immobilienwirtschaftliche Fragestellungen entdecken können.



Patrick Schäfer,
Leiter Immobilienmanagement, Fraport AG



Christian Sufryd, Manager Corporate Real Estate, LANXESS Deutschland GmbH



Ihre Mentoring-Kooperation endete bei der Abschlussveranstaltung am 2. März 2018 – zumindest in offiziellem Rahmen. Welche Erfolge hat das Jahr für Sie beide gebracht? Welche Ziele konnten gemeinsam erreicht werden? Sufryd: Die Begleitung über ein Jahr durch einen erfahrenen Kollegen aus einem vergleichbaren beruflichen Bereich hat mir den Wechsel bzw. den Einstieg und die fachliche Einarbeitung in das neue Unternehmen erleichtert. Ich fühlte mich zudem bestätigt, dass ich mit dem Unternehmenswechsel einen guten Schritt gemacht habe, der mich persönlich und inhaltlich weiterbringen wird.

Schäfer: Wenn Christian mit dem Erreichten zufrieden ist, ist auch mein Ziel erreicht. Ich werte den Erfolg der Zusammenarbeit nur bedingt an Sachthemen, sondern vielmehr in der Tatsache, dass man sein Netzwerk im Besonderen um einen engagierten und motivierten Immobilienspezialisten und im Rahmen des Gesamtprogramms IMMOMENT um weitere hochmotivierte Mentees und MentorInnen erweitern konnte.

Welche Rolle haben für Dich, Christian, die begleitenden Seminare und Netzwerktreffen gespielt? Die Veranstaltungsorte in den Städten Berlin, Frankfurt, München und Hamburg waren hervorragend ausgewählt und immer gut organisiert. Ich habe für mich sehr viel von

den begleitenden Seminaren, aber auch von den Netzwerktreffen mitnehmen können. Die Seminare zu Management- und Persönlichkeitsthemen hatten insgesamt eine hohe Relevanz für meine berufliche Praxis sowie für meine aktuelle persönliche Entwicklung. Zudem habe ich mein Netzwerk in der Immobilienbranche nochmal deutlich erweitern können.

Herr Schäfer, inwiefern können Unternehmen davon profitieren, sich an IMMOMENT zu beteiligen? Im Rahmen des immer größer werdenden Fachkräftemangels – Stichwort »War of talents« – bietet IMMOMENT den Unternehmen durch die Mitarbeit als Mentor oder Kooperationspartner die Chance, sich hochmotivierten Mentees zu präsentieren und hierüber neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Dr. Caroline Wagner: Was nehmen Sie beide für sich aus dem Mentoring-Jahr mit? Wie soll es weitergehen? Neben den vielen Gemeinsamkeiten waren für unsere Gespräche insbesondere die unterschiedlichen Branchen, die verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Hintergründe sowie beruflichen Lebensläufe belebend. Somit konnten wir beide einen Blick über den eigenen Tellerrand werfen. Mit der Abschlussveranstaltung im März in Berlin wird IMMOMENT seinen offiziellen Abschluss finden. Wir werden jedoch unsere »Kooperation«

fortsetzen und haben uns vorgenommen, auch weiterhin im engen Kontakt zu bleiben und uns aktiv auszutauschen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Bilder

S. 32
Jürgen Sendel, Pictureblind

S. 33
Bild Patrick Schäfer: A. Meinhardt, Fraport
Bild Fraport: St. Rebscher, Fraport
Bild Gewerbegebiet: LANXESS

ABSCHLUSS IMMOMENT 2017/18 PERSONLICHE ERFOLGSGESCHICHTEN UND AUSBLICKE

A: Dr. Caroline Wagner

F: Jürgen Sendel, Pictureblind



»So schnell kann's gehen!« Mit diesem Teaser eröffneten die Mentees des zweiten IMMOMENT-Jahrgangs ihre Präsentation im Rahmen der feierlichen Abschlussveranstaltung am 2. März 2018 in Berlin. Und tatsächlich vergingen die letzten zwölf Monate für alle Beteiligten des Mentoring-Programms wie im Flug.

Bei der Auftaktveranstaltung am 24. März 2017 hatten sich 20 Tandems – bestehend aus einer/r Young Professional bzw. einer jungen Führungskraft (Mentee) und einer erfahrenen Persönlichkeit aus der Immobilienwirtschaft (Mentor/in) – auf den Weg in ihr gemeinsames Mentoring-Jahr gemacht. In den folgenden Monaten wurden zahlreiche neue Kontakte geknüpft, intensive persönliche Gespräche geführt, Ziele definiert und neu justiert, Karrierewege reflektiert. Gerade Letzteres trifft auch auf die ehrenamtlichen Mentor/innen zu, denn Mentoring ist bei Weitem keine Einbahnstraße von »erfahren« zu »jung«.

»Durch die sehr intensive Zusammenarbeit mit meinem Mentee und dessen Entwicklungen innerhalb des letzten Jahres haben sich auch bei mir einige Gedanken entwickelt, die mich nicht mehr losgelassen haben«, so das persönliche Fazit des Mentors Stefan Schier, Director Portfolio Management – Co-Investment & Mandates, CORPUS SIREO Real Estate GmbH.

Viele Mentor/innen empfinden es als eine große Bereicherung, ihr Wissen und ihre Erfahrungen mit jüngeren Menschen zu teilen und dabei auch den eigenen Berufsweg zu hinterfragen. Sehr häufig fällt hierbei das Stichwort: »Ich möchte etwas zurückgeben«. Gleichzeitig profitieren auch gestandene Führungspersönlichkeiten von dem offenen Feedback, das die Mentees aufgrund der Hierarchiefreiheit der Mentoring-Beziehung geben können. Und: »Es ist eine überaus große Dankbarkeit und Wertschätzung, die einem als Mentor entgegengebracht wird. Danke IMMOMENT, dass ich das miterleben durfte!«, so der Mentor Thomas Kindler, Rechtsanwalt/Attorney-at-law (New York).

Neben dem Herzstück von IMMOMENT – der Kooperation von Mentee und Mentor/in – absolvierten die Mentees ein intensives Weiterbildungsprogramm. Der Fokus lag hierbei auf Leadership-Training und persönlichkeitsbildenden Workshops, die die Gruppe quer durch die Bundesrepublik führte. In Berlin, Frankfurt, Hamburg und München wurde gearbeitet, reflektiert und heiß diskutiert. Beim letzten Workshop »Taking the Stage« wurde es sogar sportlich mit Lockerungs- und Atemübungen für den sicheren persönlichen Auftritt vor Publikum.

Natürlich stand bei allen Events auch das Netzwerken innerhalb der Mentoring-Gruppe im Vordergrund. Die Bekanntschaften, die hierbei geschlossen wurden, werden weit über das Mentoring-Jahr hinaus wirken. So meinte die Mentee Jessica Ruscheinsky, Doktorandin am IRE|BS Institut für Immobilienwirtschaft, IMMOEBS-Mitglied und Beiratsmitglied von IRE|BS CORE: »Die Abschlussveranstaltung war noch einmal ein echtes Highlight, und ich werde zukünftig viele IMMOEBS-Veranstaltungen besuchen, um alle immer wieder zu sehen!«



Und so verwundert es auch nicht, dass die Stimmung bei der Abschlussveranstaltung im The Grand in Berlin sehr freudig und zugleich familiär war. Wenngleich mit Blick auf das offizielle Ende des Programms bei vielen Teilnehmern auch etwas Wehmut mitschwang: »Es war zu spüren, dass viele Teilnehmer nicht loslassen wollten. Das war sehr ergreifend. Die gemeinsame Motivation war einmalig«, so die Einschätzung von Thomas Kindler. Die meisten Tandems haben daher beschlossen, ihre Zusammenarbeit auch über das offizielle Programmende hinaus fortzusetzen.

Neben den vielen positiven Effekten des Mentorings konnten die Teilnehmer von IMMOMENT an diesem Abend außerdem wertvolle Impulse zum Thema »Unternehmenskultur« mit nach Hause nehmen. Prof. Dr. Alexander von Erdély, CEO CBRE GmbH, stellte in seiner Keynote die Bedeutsamkeit von Unternehmenskultur dar und gab Beispiele dafür, weshalb es sich für jeden Einzelnen lohnt, diesen Begriff tatsächlich mit Leben zu erfüllen.

Was bleibt am Ende von IMMOMENT 2017/18? Ein großartiges, engagiertes Netzwerk, viele Impulse für das persönliche Weiterkommen, ganz individuelle Erfolgsgeschichten und die Erinnerung an ein spannendes Jahr. Und das Beste: der Ausblick auf den dritten Jahrgang von IMMOMENT mit Start im November 2018!

IMMOMENT 2018/19

Start: November 2018

Informationen zum Programm und zur Bewerbung als Mentee finden Sie unter www.immoebbs.de

NETZWERK

PREMIUMFÖRDERMITGLIEDER

50 [Crowe Horwath Trinavis](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait

52 [Eurocres](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait

54 [APOprojekt](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait

56 [Crem Solutions](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait

58 [GIG Unternehmensgruppe](#)
Fördermitglieder-
Firmenportrait

CROWE HORWATH TRINAVIS

Fördermitglieder-Firmenportrait



Crowe Horwath Trinavis ist eine führende Berliner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit etwa 280 Mitarbeitern. Für unsere Mandanten bieten wir Lösungen aus einer Hand für steuerrechtliche, bilanzielle und betriebswirtschaftliche Fragen. Unsere Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte arbeiten interdisziplinär und partnerschaftlich an komplexen Aufgabenstellungen. Wir prüfen und beraten Unternehmen deutschlandweit sowie international tätige Unternehmensgruppen mit Aktivitäten in Deutschland.

Als Mitglied von Crowe Horwath International sind wir weltweit gut vernetzt, so dass wir auch international ausgerichteten deutschen Mandanten fachliche Expertise und Ansprechpartner bieten können. Crowe Horwath International zählt zu den zehn führenden Netzwerken unabhängiger Prüfungs- und Beratungsgesellschaften und ist in rund 130 Ländern tätig.

Im Fokus: Immobilien

Zu unseren Mandanten zählen viele Unternehmen aus der Immobilienbranche, in der wir uns in nunmehr 50 Jahren unserer Tätigkeit eine umfangreiche Expertise erarbeitet und ein weitreichendes Netzwerk gebildet haben. Ziel unserer Aktivitäten ist es, die Immobilieninvestitionen und Finanzierungen unserer Mandanten bei Kauf, Vermietung/Bewirtschaftung und Verkauf zu optimieren.

Unsere Mandanten aus der Immobilienbranche sind institutionelle (öffentliche Hand, Banken, Unternehmen, Stiftungen) und private Investoren (Projektentwickler, Bauträger, Architekten und Ingenieure, geschlossene Immobilienfonds) aus dem In- und Ausland. Unser Spektrum umfasst Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Spezialimmobilien, wie Shopping Center, Hotels, Logistikimmobilien, etc. und daneben auch private Immobilien.

Vertrauen schaffen

Höchste Qualitätsstandards, großer persönlicher Einsatz und ein partnerschaftlicher Umgang kennzeichnen unsere Leistungen. Daraus haben sich langjährige Verbindungen zu unseren Mandanten entwickelt, geprägt von gegenseitigem Vertrauen und Verständnis. Auf diese Weise lernen wir die Bedürfnisse unserer Mandanten genau kennen und können unserem Anspruch gemäß gestaltend mitwirken. Durch unsere tiefgreifende Marktexpertise und unsere vielfältigen Erfahrungen sind wir in der Lage, auch kurzfristig projektbezogen für Unternehmen der Immobilienbranche beratend tätig zu werden.

Interdisziplinär aus einer Hand

Zur optimalen Betreuung unserer Mandanten bilden wir Teams, die je nach den individuellen Anforderungen interdisziplinär steuerrechtliche und betriebswirtschaftliche Fragestellungen lösen. Mit etwa 80 Berufsträgern, die langjährige Erfahrung in vielen Branchen und Tätigkeitsfeldern aufweisen, stellen wir umfangreiche Ressourcen zur Einlösung dieses Angebots für Unternehmen der Immobilienbranche bereit.

Kontakt
Trinavis GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Cicerostraße 2
10709 Berlin
Tel +49 30 89 04 82-0
Fax +49 30 89 04 82-100
info@trinavis.com
www.trinavis-crowehorwath.com

Betreute Mandate



Projekt FORUM an der MUSEUMSINSEL®



Humboldtthafen Eins Berlin © OVG Real Estate GmbH

Ansprechpartner



Achim Schulte,
Partner, Wirtschaftsprüfer



Joachim Peter,
Partner, Rechtsanwalt,
Steuerberater



Upstalsboom Wellness Resort Südstrand © Wolfgang Müller

EUROGRES

Fördermitglieder-Firmenportrait

EUROGRES

WORK. PLACE. PERFORMANCE.

L

Eurocres:
Mehr Unternehmenserfolg durch
gesunde Arbeitswelten

Alles in unserer Welt wird durch Menschen geschaffen, die zusammenarbeiten. Und je effektiver sie arbeiten, desto mehr können sie erreichen. Unternehmen stehen daher vor der Herausforderung, ihre Immobilien und Arbeitswelten zeitgemäß zu gestalten. Schließlich benötigen und erwarten Mitarbeiter ein modernes Umfeld.

Immer mehr Firmen werden sich dieser Verantwortung für die Gesundheit ihrer Beschäftigten bewusst. Eurocres unterstützt sie seit 19 Jahren darin und denkt dabei völlig neu: Wir durchleuchten die Arbeitsprozesse und Kommunikationsströme, erfassen die Bedürfnisse der Beschäftigten – und entwickeln ganzheitliche Raumkonzepte. Auf diese Weise entstehen gesunde und nachhaltig wirksame Workplace-Infrastrukturen, optimiert auf die realen Betriebsprozesse und Unternehmensstrategie. Unsere Lösungen stellen den Geschäftserfolg sicher und sorgen für mehr Leistung und Effizienz. Denn nur

der Dreiklang von Menschen, Unternehmensprozessen und Immobilie macht Arbeitswelten und Unternehmen leistungsstark. Den Transformation-Management-Prozess, der die Mitarbeiter und alle Servicefunktionen wie Immobilien- und Facility-Management, Human Resources und IT einbezieht, organisiert Eurocres gleich mit – und zwar von der strategischen Entwicklung über die komplette Umsetzung bis zur Überwachung und langfristigen Erhaltung der Maßnahmen.

Branchenpionier –
ImmobilienDNA® & NetScan®

Unser Team ist international und vielseitig fachlich aufgestellt. Mit hoher Kompetenz, Kreativität und strategischem Denken kümmern wir uns um jeden einzelnen Kunden. Wir verstehen die unterschiedlichsten Unternehmenskulturen und die dahinterstehende Infrastruktur. Mit unserer Erfahrung und unserem Spezial-Know-how analysieren wir die gesamte Immobilie: Wir entwickeln eine Immobilien-DNA® und verknüpfen sie mit der Unternehmens-DNA. Das Zusammenspiel von Mitarbeitern und Räumen ist der Hauptfokus, genauso wie die Analyse der Kommunikationsformen und -ströme zwischen den Kollegen. Schließlich kombinieren wir Infrastruktur und Organisationsform intelligent. Eurocres setzt damit Maßstäbe und ist Innovator. Wir haben Standards etabliert auf der Basis von selbst entwickelten, einzigartigen Tools wie NetScan®, ActivityCode® und ActiveOffice®, die besonders im Zusammenspiel ihre ganze Wirkung entfalten.

Gesundheit als zentrale Säule –
Eurocres ActiveOffice®

Den größten Teil des Arbeitstages verbringen Beschäftigte sitzend. Unser ActiveOffice®-Konzept ändert diese ungesunde Routine: Es ist das erste verhältnispräventive Angebot für Bewegungs- und Gesundheitsförderung für Arbeitswelten am Markt. Traditionelle Büros verwandeln wir in bewegungsanimierende und gesunde Arbeitswelten – und zwar vorbeugend und nachhaltig. ActiveOffice® unterstützt Arbeitgeber, Büroanbieter und Projektentwickler, ihr Angebot und künftige Gebäude auf die zeitgemäßen Bedürfnisse ihrer Mieter und deren Angestellten auszurichten. Seit 2009 setzen wir diese ActiveOffice®-Philosophie erfolgreich um. Seitdem haben wir mehr als 10.000 Arbeitsplätze in ganz Deutschland und im Ausland gesundheitsfördernd gestaltet. Nachweisbar und messbar hat ActiveOffice® dort die Produktivität, Motivation und Aktivitäten der Belegschaft gesteigert.



Eurocres ActiveOffice® Arbeitswelt mit bewegungsfördernden Elementen und unterschiedlichen Arbeitsmöglichkeiten



Headquarter Eurocres ActiveOffice® Berlin



Höhenverstellbarer Konferenztisch auf Aktivstehboden im Eurocres ActiveOffice®



Workbench mit Steh-Sitz-Möglichkeiten im Eurocres ActiveOffice®

ActiveOffice® AWARD

Eurocres ist Vordenker beim Thema Gesundheit am Arbeitsplatz. Uns liegt es am Herzen, den gedanklichen Wandel mit anzuführen. Seit 2014 richten wir den Branchenpreis ActiveOffice®AWARD aus. Herausragende, gesundheitsfördernde Lösungen für Arbeitswelten werden damit ausgezeichnet. Gleichzeitig schärfen wir das Bewusstsein der Industrie für das Thema, beschleunigen die Einführung neuer Produkte und informieren Büronutzer über gelungene Modelle und Konzepte.

Eurocres entwickelt optimale Workplace-Infrastrukturen und Arbeitsprozesse und schafft bewegungsanimierende Arbeitskulturen und neue Arbeitsstile. Wir managen Work, Place und Performance – intelligente zukunftsfähige Lösungen, die Menschen glücklich und effizient arbeiten lassen.

Kontakt
Eurocres Consulting GmbH
Tauentzienstraße 9-11
Europa-Center
10789 Berlin
Tel +49 30 88 66 90 50
www.eurocres.com

Ansprechpartner



Sven Wingerter,
Managing Director



Jenö Kleemann,
Partner

APOPROJEKT

Fördermitglieder-Firmenportrait



APOprojekt ist Partner für den Mieterausbau. Der Fokus liegt auf Büroimmobilien und dort bewusst auf kleineren Mieteinheiten. Als Generalunternehmer arbeitet APOprojekt nach dem schnittstellenarmen Design-and-Build-Ansatz und bietet Architektur, Planung und die bauliche Realisierung aus einer Hand an. Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München und Stuttgart erlauben die erforderliche Nähe zum jeweiligen Projekt. In zehn Jahren seit der Gründung ist das Unternehmen auf 320 Mitarbeiter gewachsen. Das Bauvolumen hat 2017 erstmals 150 Millionen Euro überschritten.

Mieterausbau durch Partnerschaft

Wenn bei APOprojekt von einem partnerschaftlichen Verhältnis die Rede ist, dann spricht man dort von drei Ebenen. Eine davon ist die Beziehung zu Auftraggebern, also in der Regel zu Immobilieneigentümern oder auch zu den Büronutzern direkt. APOprojekt arbeitet in den meisten Fällen mit Fest- oder Maximalpreisen und wird so

faktisch zum Risiko-Outsourcing-Partner. In der Zusammenarbeit liegt ein Fokus auf Flexibilität auch bei ungewöhnlichen Planungswünschen. Eine weitere Partnerschaftsebene knüpft sich aus einem Netz an oft wiederkehrenden Nachunternehmen. Generalunternehmer erzielen vor allem dann ein gutes Ergebnis, wenn auch hier Vertrauen entsteht. Die dritte Ebene betrifft die Mitarbeiter selbst. Dieses Jahr wurde APOprojekt erneut mit dem »TOP JOB«-Award ausgezeichnet, der die Arbeitsbedingungen und die Teamarbeit in Unternehmen bewertet.

Bezugsfertige Büroeinheiten

In den meisten Fällen sind es Büroeinheiten, die APOprojekt in bezugsfertigen Zustand bringt. Zwischen 60 und 70 Prozent der Projekte sind kleinere Mieteinheiten mit weniger als 1.000 Quadratmetern – sie sind fest in der DNA des Unternehmens verankert. Mittlerweile kommen vermehrt Großaufträge dazu, die APOprojekt häufig auch für die Mieter beziehungsweise Nutzer wie zum Beispiel den Coworking-Anbieter WeWork direkt erbringt. Das

Kerngeschäft mit kleinen Projekten und auch Restflächen, die in weitgehend fertiggestellten Neubauten anfänglich noch leer stehen, oder in Bestandsobjekten, die bei einem Mieterwechsel hergerichtet werden, wird weiterhin forciert. Anders als viele klassische Bauunternehmen unterstützt APOprojekt außerdem sowohl Eigentümer als auch Mieter in einer Phase, die dem Planen und Realisieren weit vorgelagert ist: Die Unterstützung bezieht sich auf das An- und Vermieten der Flächen, die es später auszubauen gilt.

Design & Build

Im angelsächsischen Ausland ist der umfassende Design & Build-Ansatz mittlerweile ein etabliertes Modell, um das Abstimmen von Planung und Realisierung schlank zu halten. Zunehmend findet dieser Weg auch in Deutschland Fürsprecher. APOprojekt verfolgt diesen Ansatz mit dem Ziel, die Schnittstellenkosten seiner Kunden auf ein Minimum zu reduzieren. Gerade in Zeiten, in denen die Bauwirtschaft in Deutschland weitgehend ausgelastet ist und die großen Generalunternehmer sich

auf attraktive – weil vordefinierte, unkomplizierte – Großprojekte konzentrieren, kann APOprojekt mit seinem gesamtheitlichen Ansatz bei hochindividuellen Projekten punkten, die einen flexiblen Partner erfordern. Ob beim Bauen im Bestand, wo die Weichen für die typischen Bauzeiten- und Kostensteigerungen häufig schon in der Planungsphase gestellt werden, oder bei Projektentwicklungen, wo es oft auf Geschwindigkeit in der Mietvertragsanbahnung und auch in der Bauausführung geht: Es hilft, Planen und Bauen unter einem Dach zu vereinen.



Kontakt
APOprojekt GmbH
Holstenwall 5
20355 Hamburg
Tel +49 40 879 789 80
Fax +49 40 879 789 890
www.apoprojekt.de



Ansprechpartner
Hendrik von Paepcke,
Alexander Knälmann



CREM SOLUTIONS

Fördermitglieder-Firmenportrait



Crem Solutions ist ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen für das kaufmännische und technische Immobilienmanagement. Crem Solutions ist Teil der Nemetschke Group. Das Kernprodukt IX-Haus bietet flexible und effiziente Instrumente zur Verwaltung von Immobilien. Es deckt die gesamte Bandbreite des modernen Immobilienmanagements ab und ist bei Unternehmen aus allen Bereichen der kaufmännischen Verwaltung von Immobilien im operativen Einsatz.



Ansprechpartner
Caspar Tietmeyer,
Leiter Solution Sales

Kontakt
Crem Solutions GmbH & Co. KG
Kokkolastraße 2
40882 Ratingen
Tel +49 21 02 55 460
www.crem-solutions.de



GIG UNTERNEHMENSGRUPPE

Fördermitglieder-Firmenportrait



Die GIG Unternehmensgruppe wurde als Innovations-Start-up für Komplett-Facility Management im Jahr 1998 von Dipl.-Ing. Torsten Hannusch gegründet. Der technologieorientierte Spezialist GIG ist nunmehr deutschlandweit an über 230 Standorten in den Geschäftsbereichen Pharma, Chemie, Industrie, Wohnimmobilien, Büro- und Gewerbeimmobilien tätig. Das Kerngeschäft des Standort-, Property und Facility Managements wurde in den letzten 10 Jahren erfolgreich um Energiemanagement und -versorgung, Ingenieurleistungen und den technischen Anlagenbau erweitert. Im 20. Jahr ihres Bestehens erbringt die GIG Unternehmensgruppe Dienstleistungen für ca. 25 Mrd. Euro Assets under Management. Für deutsche und internationale Kunden betreut sie ca. 480 Gewerbeimmobilien, 130.000 Wohneinheiten und viele Industrie- und Gewerbeparks.

Die GIG Unternehmensgruppe will sich zum Innovationsführer für eine integrierte und digitale Immobilien-Management-Plattform entwickeln. Die Größe des betreuten Immobilienbestandes, die umfang-

liche Nutzungsartenkompetenz, die flächendeckende Präsenz vor Ort in Deutschland und die Breite und Tiefe der Serviceleistungen im Immobilienmanagement sind ideale Voraussetzungen dafür.

Wichtige Schritte auf dem Weg zum integrierten Manager für alle Nutzungsarten von Immobilien waren unter anderem die Beteiligungen an der Industrieparkmanagement-Gesellschaft GIS Infrastate und der Property Management-Gesellschaft DIM Deutsche Immobilien Management. Hierdurch kann die GIG Unternehmensgruppe für die deutschen und internationalen Kunden ein einzigartiges Portfolio an integrierten Dienstleistungen anbieten.

Die GIG will zum Vorreiter für intelligente, digitale Prozesseffizienz im Immobilienmanagement werden. Zum Erreichen dieses Zieles beteiligt sich das Unternehmen strategisch auch an PropTech-Gesellschaften. Mit ihrem Innovationsteam ist sie stets und gemeinsam mit ihren Kunden auf der Suche nach der nächsten Stufe des Facility- und Property Management. Bereits heute hat die

GIG Unternehmensgruppe ein voll digitalisiertes Produkt für die Abwicklung von Kleinreparaturen bei Wohnimmobilien entwickelt, das bei mehr als 70.000 Wohnungen zum Einsatz kommt.

Aktiv und konsequent setzt sich der Service- und Energie-Spezialist für Ressourceneffizienz, Nachhaltigkeit und Umweltschutz ein und unterstützt die Kunden mit dem »GIG-Nachhaltigkeitsradar« bei der Umsetzung. Die GIG wird als Förderer und Sponsor diverser sozialer, kultureller und sportlicher Projekte und Vereine ihrer sozialen Verantwortung in Deutschland gerecht. Entsprechend der CSR-Definition der Bundesregierung werden Werte wie Vertrauen, Mitarbeitermotivation und Kundenzufriedenheit im beruflichen Alltag gelebt und gefördert.

Seit der Gründung der GIG steht auch die intensive Zusammenarbeit mit Hochschulen im Fokus. Prof. Dr. Matthias Thomas, ehemals Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienmanagement an der EBS in Oestrich-Winkel, und weitere Geschäftsführer der GIG halten regelmäßig Vorträge an

Hochschulen. Die GIG Unternehmensgruppe betreut seit vielen Jahren Studenten und Studentinnen verschiedener Fakultäten bei der Erstellung von praxisbezogenen Bachelor-Arbeiten oder einer Master-Thesis.



Hauptsitz der GIG Unternehmensgruppe am HohenzollernCampus in Berlin:
In Deutschland ist die GIG an über 230 Immobilienstandorten und Kompetenzzentren vertreten.



Alles im Blick mit der digitalen Plattform für Immobilienmanagement der GIG.

Kontakt
GIG Unternehmensgruppe
Hohenzollerndamm 150
14199 Berlin
Tel +49 30 756 87 77-0
Fax +49 30 756 87 77-77
info@gig24.com
www.gig24.com



Ansprechpartner
Prof. Dr. Matthias Thomas
Geschäftsführer
(Bild: Hoffotografen)



Die GIG betreut in Deutschland rund 130.000 Wohneinheiten und ca. 480 Gewerbeimmobilien, wie Bürogebäude, Logistik- und Handelsimmobilien, Hotels, Krankenhäuser und Unternehmensimmobilien sowie großflächige Industrie-, Business- und Chemieparks. (Bild: fotolia Bruder Jakob)

INTER- NATIONAL

62 Internationale Trends
bei Immobilienfonds in
Luxemburg
Sandra Müller

64 Erstes IMMOEBS
Get-together in England
Till-Tassilo Eesmann

INTERNATIONALE TRENDS BEI IMMOBILIENFONDS IN LUXEMBURG

A: Sandra Müller
F: PATRIZIA



Vor dem Hintergrund des neuen Vorstandsberichts für Internationales mit dem Ziel der strategischen Erweiterung des grenzüberschreitenden IMMOEBS-Netzwerks für unsere Mitglieder fand am 27. November 2017 der erste IMMOEBS Lunch & Learn Roundtable bei der PATRIZIA Real Estate Investment Management S.à r.l. in Luxemburg zum Thema »Internationale Trends bei Immobilienfonds in Luxemburg« statt.

Gemeinsam mit Dr. Pamela Hoerr, Geschäftsführerin bei der PATRIZIA in Luxemburg, und Joëlle Hauser, Partnerin bei Clifford Chance in Luxemburg, luden wir unsere Mitglieder zur Diskussionsrunde über die aktuellen Trends bei Immobilienfonds ein.

Im regen Dialog tauschten sich die Marktteilnehmer aus zu folgenden Schwerpunkten:

- Schlüsselfaktoren für die positive Entwicklung bei Immobilienfonds in Luxemburg
- Aktuelle Trends bei Immobilien-Asset-Klassen und spezifischen Fondstypen wie Immobilienkreditfonds sowie bei der regionalen Asset-Allokation
- Aktive Investoren aus Deutschland sowie internationaler Kundenkreis
- Kundenpräferenzen bei Fondsvehikeln sowie die Fortsetzung der Luxemburger Erfolgsstory durch die Ergänzung des RAIF-Gesetzes im Jahr 2016
- Einfluss der Digitalisierung auf Immobilienfonds, die Verbesserung der operationellen Effizienz wie auch der Nutzen bei der Auswertung des Due Diligence-Datenraums und die

Vereinfachung des Investitionsprozesses
• Brexit, dessen positive Auswirkung auf den Luxemburger Fondsstandort und das damit verbundene Interesse von UK Asset Managern, den Luxemburger Standort als strategischen EU-Hub zu nutzen

Im Ergebnis des IMMOEBS Lunch & Learn Roundtables kann festgehalten werden, dass seit der Einführung der AIFMD Luxemburg als der europäische Fondsstandort auch im Segment der Immobilienfonds weiterhin an Dynamik gewonnen hat. Insbesondere beim grenzüberschreitenden Vertrieb wurde die Vorreiterrolle nachhaltig ausgebaut, was sich auch in der hohen Anzahl der Vertriebsanzeigen widerspiegelt.

Als Resümee fügte Dr. Pamela Hoerr, PATRIZIA, hinzu: »Luxemburg ist der zweitgrößte Fondsstandort weltweit. Internationale Investoren kennen Luxemburger Fondsstrukturen und können auf erfahrene spezialisierte Dienstleister vor Ort zurückgreifen. Zugleich schätzen internationale Investoren den stabilen Investitionsmarkt sowie die Diversifikationsmöglichkeiten in Europa. Dies führt zu unverändert wachsendem Investoreninteresse und weiter steigenden Immobilienfonds in Luxemburg.«

Die vielfältigen Strukturierungsmöglichkeiten werden von Akteuren der ganzen Welt geschätzt und kundenorientierte Lösungen sowie kapitalmarktorientierte Innovationen geschaffen. Die Toolbox regulierter und unregulierter Invest-

mentvehikel wird fortwährend mit einem pragmatischen und zukunftsorientierten Ansatz von der Industrie weiterentwickelt. Damit werden nachhaltige Impulse für Wachstum und strategische Weiterentwicklung generiert.

Als Ausblick zu Präferenzen bei der Fondsstrukturierung hielt Joëlle Hauser, Clifford Chance, fest: »RAIFs bestechen mit großer Flexibilität, da sie neben den bewährten FCPs auch andere Rechtsformen (z. B. Teilfonds, Gesellschaften mit variablem Kapital) abbilden können. Ein weiterer Grund für ihren Erfolg ist, dass sie keiner direkten Regulierung durch die CSSF unterliegen. Wir erwarten ein weiter zunehmendes Interesse an RAIFs.«

Die aktuelle Initiative der EU-Kommission zur angestrebten Harmonisierung auf europäischer Ebene und der Abbau von Hürden im grenzüberschreitenden Fondsvertrieb innerhalb der EU werden zu einer weiteren Konsolidierung in der Branche und Stärkung des Standorts beitragen.

TAUCHEN SIE DOCH MAL HIER AUF:

IMMOEBS onBoard 2018
5. Juli 2018 | Düsseldorf

Informationen zur Veranstaltung
und Anmeldung:



IMMO ZEIT

ZEIT FÜR EINE ANZEIGE.

Hier erreichen Sie die Immobilienprofis, auf die es ankommt.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Anzeigenplatz in der nächsten IMMOZEIT mit dem Thema: »Logistik«.

Frühbucher erhalten bis zum 31. August 2018 10% Rabatt. Anzeigenschluss ist der 20. September 2018.

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

 IMMOEBS

ERSTES IMMOEBS GET-TOGETHER IN ENGLAND

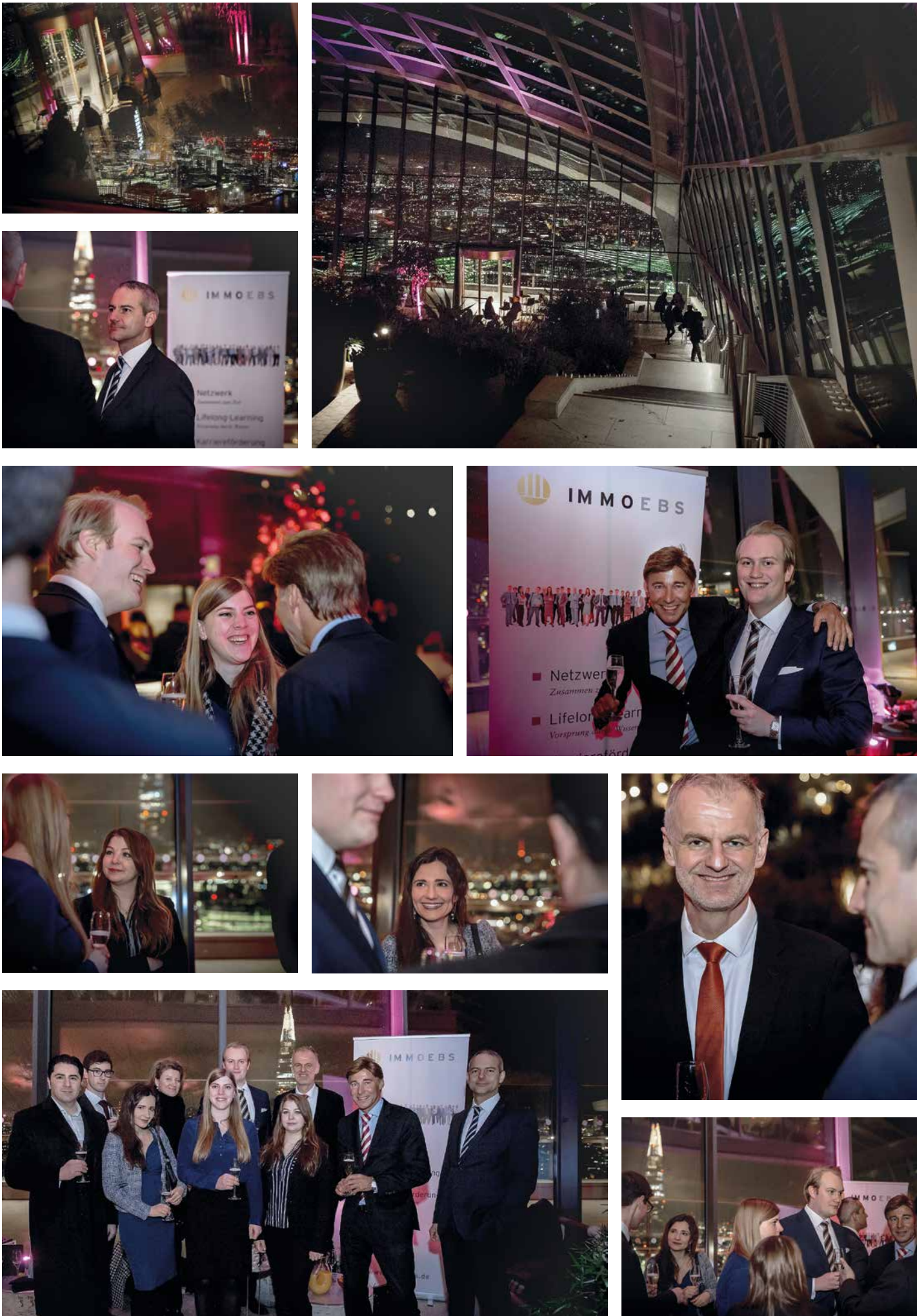
A: Till-Tassilo Eesmann
F: Albert Kurczak



IMMOEBS hat sein erstes Get-together in England, genauer gesagt in London, veranstaltet. Die Idee hierzu kam von dem Mitglied Till-Tassilo Eesmann, der nach Abschluss seines Masters in Real Estate an der EBS Universität zum Jahresbeginn in London bei AF Advisory, einem Unternehmen für Structured Real Estate Debt und Equity-Beratung, zu arbeiten begann. Till-Tassilo war Teilnehmer im zweiten Jahrgang von IMMOMENT, dem Mentoring-Programm von IMMOEBS. Das Mentoring-Programm hatte ihn inspiriert, seine Karriere in London zu starten. Als »new kid on the block« im Real Estate London wollte er neue Bekanntschaften schließen und sich ein Netzwerk aufbauen. Als begeistertes IMMOEBS-Mitglied lag es für Till-Tassilo nahe, weitere IMMOEBS-Mitglieder in London zu treffen, denn auch diese waren alle aus der Immobilienbranche und waren alle einmal neu in der Stadt. Till-Tassilo stellte seine Idee eines IMMOEBS Get-togethers dem Vorstand vor, der die Idee begeistert aufgriff. Hermann Maier, zuständig im Vorstand für die Arbeitskreise, sagte sofort sein Kommen zu. Till-Tassilo wählte als Location für die geplante Cocktailparty die spektakuläre Sky Pod Bar im 36. Stock des Walkie Talkie Buildings, von der man einen atemberaubenden Blick auf das beleuchtete London hat. Mit etwas Glück fand sich sogar ein Sponsor, sodass alle Kos-

ten für die Einladung gedeckt waren. Ende Februar war es dann soweit und etwa ein Dutzend Teilnehmer trafen sich in der Rooftop Bar zum ersten Kennenlernen und angeregten Austausch. Hermann Maier vertrat den IMMOEBS-Vorstand und freute sich mit Till-Tassilo über den gelungenen Abend. Es wurde beschlossen, dass nach dieser Auftaktveranstaltung weitere Treffen folgen werden.

Auch weitere Teilnehmer der zwei Jahrgänge von IMMOMENT engagieren sich für IMMOEBS: Jochen Boudon (1. Jahrgang IMMOMENT) ist heute Vorstandsmitglied von IMMOEBS und war Mentor im 2. Jahrgang. Marie-Theres Jais (1. Jahrgang IMMOMENT) ist heute weitere Arbeitskreisleiterin im AK München, Diana Schumann (1. Jahrgang IMMOMENT) verstärkt als weitere Arbeitskreisleiterin den AK Rhein-Ruhr. Und Franz Hrabak (1. Jahrgang IMMOMENT) bringt sich bei IMMOEBS als Kassenprüfer ein.



VERANSTALTUNGEN

69 [AK Berlin-Brandenburg](#)

72 [AK Österreich](#)

76 [AK Stuttgart](#)

77 [AK München](#)

81 [AK Nord](#)

86 [AK Rhein-Ruhr](#)

91 [AK Rhein-Main](#)

Vortragspräsentationen, Bilder und Videos zu den IMMOEBS-Veranstaltungen finden Sie in unserer Mitglieder-Community www.my-immoeps.de im Wissenspool bzw. in der Bildergalerie.



Exklusiv für die Immobilien-, Bau- und Finanzwirtschaft besetzen wir zuverlässig und diskret die besten Führungs- und Fachkräfte.

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



Michael Harter
Immobilienökonom (ebs)
T 030 884 72 64-11



Monika Trabzadah
Immobilienökonom (ebs)
Certified Center Manager (ebs/GCSC)
T 030 884 72 64-41



IMMOBILIEN IM FOKUS

IMMOBILIEN- UND PRIVATES BAURECHT



CORPORATE M&A FINANCE





VERGABERECHT



NOTARIAT





ENERGIERECHT



ÖFFENTLICHES BAU- UND WIRTSCHAFTS- RECHT



SAMMLERUSINGER
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Hardenbergstr. 28a · 10623 Berlin
Tel +49 30 263 95 09-0
Fax +49 30 263 95 09-600
info@sammlerusinger.com
www.sammlerusinger.com

AK BERLIN-BRANDENBURG

A: Christian Schulz-Wulkow, Thilo von Stechow, Lena Brühne
F: AK Berlin-Brandenburg, Robert Máté/Robert Máté Fotografie (Neujahrsempfang)



20. September 2017

... UND DAS RECHNET SICH SOGAR!

FPS Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB lud zu einem Fachvortrag über die Nachhaltigkeit in der Projektentwicklung in die Parochialkirche in Berlin-Mitte ein. Die imposante Kirche gilt als älteste Kirche der reformierten Gemeinde in Berlin und gehört zur Evangelischen Kirchengemeinde St. Petri-St. Marien. 1695 erbaut, wurde die Kirche 1944 von einer Bombe getroffen und nach dem Wiederaufbau im Jahr 2016 feierlich eingeweiht.

Begrüßt wurden wir vom Pfarrer der Gemeinde Gregor Hohberg, der neben einem historischen Abriss über die Entstehung und Bedeutung der Kirche und Gemeinde zugleich den Faden zur Nachhaltigkeit aufnahm. Dieser erstreckte sich über die gesamte Breite der Nachhaltigkeit, deren Verstetigung sich auch in einer seit 1695 unveränderten Nutzung widerspiegelt, doch vor allem auch in Werten.

Nach dieser Einführung führte Karsten Peleikis, Strategie- und Energieberater der Arcadis Germany GmbH, umfassend durch das Thema. Dr. Robby Fichte von FPS warf im weiteren Verlauf ein kurzweiliges Schlaglicht auf die Legal Due Diligence und Immobilienwertermittlung im besonderen Lichte der Nachhaltigkeit.

Alle Teilnehmer waren sich einig, hier und heute eine besonders nachhaltige Veranstaltung erlebt zu haben, und zeigten sich neben den Inhalten auch sehr beeindruckt von der Parochialkirche und ihrer Ausstrahlung im Inneren.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei Dr. Robby Fichte von FPS Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB für diesen interessanten und gelungenen Abend.

24. Oktober 2017

Besichtigung Ullsteinhaus mit Augustus Capital Management GmbH

Um gezielt den Austausch zwischen den Young Professionals von IMMOEBS zu intensivieren, hatten der AK Berlin-Brandenburg und Augustus Capital Management GmbH die Young Professionals von IMMOEBS ins Ullsteinhaus eingeladen.

Die Augustus Capital Management GmbH (ACM) mit Sitz in München und Berlin ist ein inhabergeführtes Single Family Office mit dem Fokus auf Immobilien. Im Jahr 2015 hatte die ACM das 80.000 m² große und im expressionistischen Backsteinbaustil gehaltene Ullsteinhaus erworben. Der ursprünglich für den Ullstein Verlag als Druckhaus von 1925–1927 errichtete Bau des Architekten Eugen Schmohl gilt als einer der architektonisch attraktivsten Gebäudekomplexe Berlins.

Nach einer Vorstellung des Unternehmens und des Projekts durch Stefan Lensche, Director Real Estate bei ACM, in der Towerlounge des Ullsteinhauses erfolgte ein

geführter Rundgang durch das Gebäude und über das Areal. Hierbei erhielten die Gäste eine »Sneak Preview« in die neuen Mietflächen des Automobilzulieferers Bosch. Bosch möchte zukünftig mit seinen Mitarbeitern auf zunächst drei Etagen Lösungen für die Vernetzung der Mobilität, Industrie, Energiesysteme und Gebäude entwickeln.

Beim Start-up »Homebell« zeigte der Geschäftsführer Felix Swoboda seine Mietflächen und berichtete über das Geschäftsmodell, sämtliche Renovierungsarbeiten nach den Wünschen des Kunden über eine Plattform zu realisieren.

Ein äußerst interessanter und kurzweiliger Abend mit einem spannenden Einblick in dieses umfangreiche Projekt, für den wir uns erneut herzlich bei der Augustus Capital Management GmbH und allen Beteiligten bedanken.



13. Dezember 2017

Weihnachtstreffen auf dem Gendarmenmarkt

Am 13. Dezember fand erstmalig ein Weihnachtstreffen statt. Ein anonymer Spender gab uns die Gelegenheit, einen gemütlichen Abend bei gesetztem Essen und Weihnachtspunsch auf dem Weihnachtsmarkt am Gendarmenmarkt zu verbringen. Trotz vieler Termine im Dezember nahmen unsere Mitglieder die Einladung sehr gerne an.

Wir danken noch einmal dem anonymen Spender und würden uns freuen, wenn sich uns zur nächsten Weihnachtszeit wieder die Gelegenheit bietet.

17. Januar 2018

Neujahrsempfang 2018

Am 17. Januar 2018 fand unser alljährlicher Neujahrsempfang statt. In diesem Jahr luden Berlin Hyp, GSK Stockmann und IMMOEBS in das geschichtsträchtige ehemalige Staatsratsgebäude der DDR in die European School of Management and Technology (ESMT) ein. Prof. Dr. Jörg Rocholl, Präsident der ESMT, betrachtet die Unterbringung der renommierten internationalen Hochschule in einem Haus mit solch bedeutender geschichtlicher Vergangenheit als besondere Inspiration.

Auf eine anfängliche Einschätzung des allgemeinen Marktgeschehens von Gero Bergmann (Berlin Hyp), Dr. Jan Kehrberg (GSK Stockmann) und Prof. Dr. Jörg Rocholl (ESMT) folgte moderiert durch Christian Schulz-Wulkow, folgte der Vortrag von Prof. Dr. Dr. Udo Di Fabio. Im Kontext der politischen Lage gab uns der ehemalige Richter am Bundesverfassungsgericht Einblick in Themen wie steigender Populismus, Migration, BREXIT und EU-Stabilität. Sein Vortrag

»Wer bannt die Fliehkräfte Europas«? regte zu tiefgreifenden Gesprächen und Diskussionen unter unseren Gästen im Nachgang des offiziellen Teils des Abends an, da er sehr anschaulich die Folgen für die Gesellschaft illustrierte.

Der diesjährige Neujahrsempfang war wieder ein voller Erfolg, was sich schon im Vorfeld durch eine außergewöhnlich hohe Anmeldequote abzeichnete. Unsere rund 350 Gäste fühlten sich in den beeindruckenden Räumlichkeiten sehr wohl und nutzten den Abend für interessante Gespräche und Besichtigungen des Gebäudes, das teilweise noch über die historische Einrichtung verfügt.

Wir bedanken uns bei Prof. Dr. Jörg Rocholl für die Zurverfügungstellung dieser eindrucksvollen Location. Besonderer Dank geht an unsere beiden treuen und langjährigen Sponsoren, Berlin Hyp und GSK Stockmann, ohne deren Unterstützung wir einen Neujahrsempfang dieser Größe nicht durchführen könnten.



AK ÖSTERREICH

A: Rainer Altmann
F: Birgit Staffel und Naghmeh Altmann-Mavaddat



30. November 2017

**Besichtigung des ÖMATEC
Headquarter**

Am 30. November 2017 besichtigte der Arbeitskreis Österreich das neue Headquarter des ÖAMTC (Österreichischer Automobil-, Motorrad- und Touringclub). Das im Dezember 2016 fertiggestellte Bauwerk sorgt aufgrund seiner markanten Lage direkt neben der A23, der meistbefahrenen Straße Wiens, sowie seiner spektakulären Architektur für viel Aufsehen. Im Rahmen einer ausführlichen Führung durch die Bauherrenberatung M.O.O.CON, die den Planungs- und Übersiedlungsprozess von Anbeginn begleitet hat, konnten wir die Raffinessen des Gebäudes im Detail kennenlernen. Das Haus umfasst ca. 29.000 m² BGF auf neun Geschossen und bietet rund 800 Arbeitsplätze. Besonders charakteristisch sind die moderne Ringfassade aus Glas sowie das imposante Atrium. Aufgrund der sehr spezifischen und vielfältigen Anforderungen des ÖAMTC bietet das Haus u. a. einen Heliport auf dem Dach, ein Callcenter für 130 Mitarbeiter, Konferenz- und

Veranstaltungsräume, Restaurant, Prüfhalle, Technikräume, Shops, uvm. Auch für eine etwaige Erweiterung um ca. 250 Arbeitsplätze wurden im Zuge der Errichtung bereits Vorkehrungen getroffen. An der Veranstaltung nahmen rund 20 Mitglieder teil.



11. Januar 2018

**Gemeinsam ins
Immobilienjahr 2018**

Auf Einladung der zwölf bedeutendsten freiwilligen Immobilienverbände Österreichs feierten am 11. Jänner über 500 Immobilienexperten das Immobilienjahr 2017 noch einmal so richtig ab und läuteten das neue Immobilienjahr 2018 gebührend ein. Im einzigartigen Ambiente des Wiener Rathauskellers feierte die Immobilienbranche zwischen Tradition und Genuss. Wie im Vorjahr hieß es auch heuer: »Eine Branche. Ein Event. Ein gemeinsamer Jahresbeginn.«

2017 wurden viele spannende Projekte fertiggestellt, es wurde gekauft und verkauft: Ob es nun das THE ICON Vienna, der Orbi Tower oder der Austria Campus war. Die Branche hatte 4,7 Milliarden Gründe zu feiern. In einem kurzen Film (www.youtube.com/watch?v=o30_vvsXI4U) ließen die Immobilienverbände das erfolgreiche Jahr 2017 Revue passieren, blickten in die Zukunft und formulierten ihre ambitionierten Ziele und Wünsche.

Danach stand dem fröhlichen Networking der Branche nichts mehr im Weg. Der Rathauskeller platzte aus allen Nähten. Bei leckeren Speisen wie Garnelen im Tempura-Mantel, Steinpilz-Ravioli oder einem süßen Obstsalat wurden vielversprechende Partnerschaften geschlossen, Ideen ausgetauscht oder über die druckfrische Trendstudie des IFI (Institut für Immobilienwirtschaft) gesprochen. Eines wurde dabei klar: Die Immobilienexperten müssen alle gemeinsam weiterhin an einem Strang ziehen, um 2018 gemeinsam in der österreichischen Politik »Weltbewegendes« zu erreichen.

Bis in die Morgenstunden hinein wurde gefeiert und so mancher Immobilienexperte hat noch die Nacht zum Tag werden lassen.

Ein herzliches »Danke« an BDO Austria, die Erste Bank, an IMMOUnited und IMABIS, KONE, SIMACEK und TPA, die mit ihrem Engagement halfen, den Neujahrsempfang zu einem unvergesslichen Abend zu machen.

Seit 2015 bin ich bei CBRE Österreich tätig, habe in den Abteilungen Investment Properties sowie Office Agency gearbeitet und einige der interessantesten Projekte sowie die Anmietung begleitet.

AK STUTTGART

A: Michael Einsele
F: AK Stuttgart



22. November 2017

HerbstkulinarIMMO

Lebkuchen mal ganz anders – mit Honig verfeinert und als Lack auf einer rosa gebratenen Entenbrust auf Karotten-Filderkraut-Zwiebel-Gemüsebett. Vorweg ein mit Vanille karamellisierter Ziegenkäse auf knackigem Salat mit einer Dattelvinaigrette und Pinienkernen. Und zum süßen Finale ein schwäbischer Ofenschlupfer vom Hefezopf mit Eierliköreis. Lecker war es wieder in Ilzhöfer's Kochstudio am Hafenmarkt in Esslingens weihnachtlicher Altstadt. Und tatkräftig angepackt wurde auch – denn das ist das Erfolgsrezept. Sich in entspannter Runde nach Feierabend treffen, plaudern, mitkochen, probieren und sich kulinarisch verwöhnen lassen. Im nächsten Jahr besuchen wir das neue Kochstudio von Jörg Ilzhöfer im Herzen der Stuttgarter City!

20. Dezember 2017

Stuttgarter Weihnachtsmarkt

Eine kleine Tradition ist der feierabendliche Treff der immobilienwirtschaftlichen Verbände aus der Region auf dem Stuttgarter Weihnachtsmarkt geworden. Bei Glühwein, Punsch und kleinen Leckereien vom Grill und aus der Pfanne war der Rahmen für einen geselligen Abend geschaffen. Herrlich ungezwungen mit viel Raum für aktives Networking.

18. Januar 2018

7. Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft

Der von DG HYP gemeinsam mit den immobilienwirtschaftlichen Verbänden der Region Stuttgart initiierte Neujahrsempfang war auch in diesem Jahr wieder eine sehr gelungene Jahresauftaktveranstaltung. Über 300 Gäste waren der Einladung ins GENO-Haus gerne gefolgt!

Nach der Begrüßung durch den Gastgeber, vertreten durch Harald Alber, sprach Dr. Rainer Reddehase FRICS ein Grußwort für die Immobilienverbände. Der Vorstandsvorsitzende der DG HYP, Dr. Georg Reutter, berichtete in seiner Ansprache von der hervorragenden Geschäftsentwicklung seines Unternehmens.

Den diesjährigen Gastvortrag hielt Dr. Gereon Uerz zum Thema »Zukunftstrends und ihre Auswirkungen auf Städte und Wohnen«. Eine kurzweilige, interessante Darstellung dessen, was vielleicht einmal Realität werden kann.

AK MÜNCHEN

A: Maria-Theresia Jais, Holger Ladewig, Hermann Maier
F: AK München, Johanna Lohr, Tambosi (Facebook)



24. Oktober 2017

Cyber Security für Immobilienisten

Am 24. Oktober veranstaltete der Arbeitskreis München zusammen mit der RICS Regionalgruppe München und KPMG einen Vortragsabend zum Thema »Cyber Security für Immobilienisten«.

Im Rahmen der Veranstaltung wurden verschiedenste Fragen aufgegriffen: Wie gefährlich ist Cyberkriminalität? Wer sind diese Hacker? Wie gefährdet ist die Immobilienbranche und wie kann man sich gegen Angriffe aus dem Netz schützen?

Der Dozent Peter Kestner ist Consulting Partner im Bereich Cyber Security am Standort München bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Er berät seine Mandanten in den Bereichen IT-Security, Cyber Security, Cybercrime- und Cyberterrorismus. Kestner besitzt über 20 Jahre Erfahrung im Security-Umfeld. In seinem Vortrag gewährte er tiefe Einblicke in den digitalen Untergrund, die Machenschaften von kriminellen

Hackern und beleuchtete dabei auch die spezifischen Risiken von Cyberattacken für die Immobilienwirtschaft.

Wir danken Peter Kestner von KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft herzlich für die Unterstützung und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung sowie dem Leiter der RICS Regionalgruppe München, Dominik Brunner, für die Kooperation.

7. Dezember 2017

Weihnachtsfeier im TAMBOSI

Am 7. Dezember führte der Arbeitskreis München seine traditionelle Weihnachtsfeier durch. 35 Mitglieder waren der Einladung in das Zentrum von München gefolgt.

Als Ort für die Feierlichkeiten wurde dieses Mal das neu eröffnete Restaurant TAMBOSI am Odeonsplatz ausgewählt.

Die Arbeitskreisleiter Holger Ladewig und Hermann Maier blickten in ihrer Begrüßung zurück auf ein sehr ereignisreiches Jahr. Der Arbeitskreis München konnte in 2017 für seine knapp 400 Mitglieder 15 Veranstaltungen anbieten, die sich auch großer Nachfrage erfreuten und alle gut besucht waren.



Nach einem kurzen Ausblick auf das Jahr 2018 ging die Gesellschaft zügig zum angenehmen Teil des Abends über und erfreute sich an den zahlreichen kulinarischen Genüssen, die der Promiwirt Ugo Crocamo für die illustre Runde der Münchner Immobilienspezialisten vorbereitet hatte.



11. Januar 2018

Neujahrsempfang München

In Zusammenarbeit mit der DG HYP und GSK fand am 11. Januar 2018 der 7. Neujahrsempfang in München statt. Knapp 680 Gäste waren der Einladung in den Festsaal des Münchner Traditionshauses Hotel Bayerischer Hof gefolgt.

Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG HYP, konnte zum wiederholten Male von einem sehr erfolgreichen Immobilienjahr berichten. Bereits das achte Jahr in Folge befinden sich die Gesamtwirtschaft und die Immobilienwirtschaft im Aufwärtstrend. Im Anschluss daran wies Dr. Dirk Brückner von GSK darauf hin, dass er eigentlich sagen könnte, es läuft und es wird so weitergehen. Doch dann erinnerte er die Gäste im vollbesetzten Saal daran, dass auch diese positive Phase irgendwann enden wird. Zum Beispiel könnten ein exogenes unvorhergesehenes Ereignis, ein sogenannter »Schwarzer Schwan«, oder die Zinswende den nun schon langen anhaltenden Trend gefährden.

Als Drittes begrüßte Hermann Maier in seiner Funktion als einer der Leiter des IMMOEBS Arbeitskreises München auch im Namen seines Leiterkollegen Holger Ladewig und im Namen von IMMOEBS die zahlreichen Gäste. Dann informierte er die Anwesenden darüber, dass ab sofort Maria-Theresia Jais als weitere Leiterin im Arbeitskreis München aktiv sein wird und als Vertreterin der Generation Y und als Frau frischen Wind in die noch immer von »alten Männern« dominierte Immobilien-Community am Standort München bringen wird.

Im Anschluss daran betrat der Hauptredner des Festabends, Prof. Dr. Lars Feld, die Bühne. In seinen Funktionen als Professor für Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Universität Freiburg und Leiter des Walter Eucken Instituts sind seine Forschungsschwerpunkte Wirtschaftspolitik und Finanzwissenschaft. Darüber hinaus ist er seit 2001 Mitglied der sogenannten

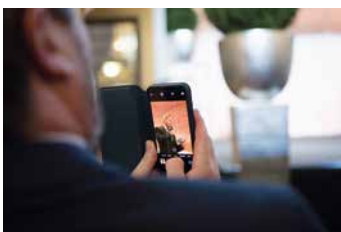
»Wirtschaftsweisen«, dem Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Dieser Rat erstellt jährlich ein Gutachten, welches zuletzt am 8. November 2017 an die geschäftsführende Bundeskanzlerin übergeben wurde.

Er hielt einen tiefgründigen und interessanten Vortrag zum Thema, wie eine zukunftsorientierte Wirtschaftspolitik aussehen sollte und welche Herausforderungen für eine neue Bundesregierung bestehen. Obwohl die Wirtschaft floriert, ist uns bewusst, dass tiefgreifende Anpassungen und strukturelle Veränderungen notwendig sind, wenn wir den Wettbewerb und Wohlstand in unserem Land auch zukünftig sichern wollen.

Abgerundet wurde der erfolgreiche Abend mit einem Flying Buffet und kühlen Getränken. Bei guter bis ausgelassener Stimmung wurde noch lange darüber diskutiert, ob auch das Jahr 2018 wieder ein erfolgreiches Jahr sein wird und

woher der »Schwarze Schwan« wohl kommen mag, wenn er denn kommt. Was wir nicht hoffen wollen.

Wir danken ganz herzlich unseren Premium-Partnern DG HYP und GSK Stockmann + Kollegen für die langjährige Unterstützung und Partnerschaft.



NEUE AK LEITERIN MÜNCHEN MARIA-THERESIA JAIS



Maria-Theresia Jais, Jahrgang 1982, ist bei Dassault Systèmes, einem französischen Softwareentwicklungsunternehmen mit Hauptsitz in Paris-Vélizy, tätig. Als Corporate Real Estate Managerin verantwortet sie das Immobilienmanagement mit Schwerpunkt Deutschland, Österreich, Schweiz.

Nach dem Abitur studierte Maria-Theresia Jais zunächst Landschaftsarchitektur und -planung an der TU München. Das Diplom-Studium schloss sie erfolgreich im Jahr 2006 ab. Um ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zu vertiefen, absolvierte sie im Anschluss ein BWL-Studium (B.Sc.) an der Universität Regensburg, gefolgt von einem Studium der Immobilienwirtschaft (M.Sc.) an der IRE|BS.

Nach dem Studium war Frau Jais mehrere Jahre bei EY Luxemburg in der Beratung tätig. Dort betreute sie verschiedenste Mandate mit Schwerpunkt Immobilien und Infrastruktur.

2015 entschied sie, sich fachlich stärker zu spezialisieren und zugleich in die bayerische Heimat zurückzukehren. Diesen Wechsel nutzte sie auch für ein Sabbatical, in welchem sie u. a. Südamerika und Asien bereiste und am IMMOEBS Cross-Mentoring-Programm IMMO-MENT 2015/2016 teilnahm.

Bereits zu Studienzeiten hatte ich die Möglichkeit, die eine oder andere Veranstaltung des AK München im Hintergrund mit zu organisieren und auch daran teilzunehmen. Ich war damals sehr beeindruckt von den Vorträgen, den sich bietenden Möglichkeiten zum fachlichen Austausch und zum Netzwerken sowie der Plattform als Ganzes.

Daher freue ich mich heute umso mehr, mich aktiv im Arbeitskreis München einbringen zu können, Menschen zusammenzubringen, einen Beitrag zum interdisziplinären Austausch zu leisten und aktiv die Vernetzung von »jung und alt« voranzutreiben.

»DENKE ICH AN IMMOEBS,
DENKE ICH AN ... BEGEGNUN-
GEN MIT INTERESSANTEN MEN-
SCHEN, INTERDISZIPLINÄREN
AUSTAUSCH, EXZELLENT VOR-
TRÄGE UND NETZWERKVERAN-
STALTUNGEN.«

AK NORD

A: Vanessa Reps, Tim Fischer
F: Peter Vogel, Hamburg



28. September 2017

Aktuelle Hotelrends aus der Sicht
von Investoren, Finanzierern und
Betreibern

Dr. Dirk Debold, Partner Hogan Lovells Hamburg, begrüßte uns zur traditionellen Sommerveranstaltung. Auch wenn in diesem Jahr mit der windigen Dachterrasse nicht zu punkten war, erlebte das zahlreiche, interessierte Publikum einen sprühenden Erfahrungsbericht mit vielen exzellenten Einblicken in die Assetklasse Hotel vom Hotelexperten schlechthin: Marc Werner, Managing Partner Hogan Lovells Frankfurt und Global Head of Hospitality, und seine Kollegin Sabrina Handke, Senior Associate Hogan Lovells München, führten anschaulich die unterschiedlichen Sichtweisen der Akteure auf und beleuchteten diverse Fallstricke.

Mit freundlicher Unterstützung von
Hogan Lovells International LLP.

2. November 2017

B2B-Messe – Fachforum
»Gewerbeimmobilien«

Abwechslungsreiche Vorträge und interessante Gesprächspartner – das zeichnete das Fachforum »Gewerbeimmobilien« auf der B2B NORD aus. Die Städtekooperation NORDGATE hatte das Fachpublikum aus der Metropolregion Hamburg erneut u. a. zum Wirtschafts-Dialog eingeladen. Wir nutzten die Gelegenheit zum Netzwerken am Stand von NORDGATE.

Mit freundlicher Unterstützung
von NORDGATE.



15. November 2017

Boomender Logistikimmobilienmarkt – Chancen und Risiken

Chancen und Risiken im Umfeld sich verändernder Rahmenbedingungen – Yield-Compression, E-Commerce, Digitalisierung, Industrie 4.0 – Bodo Hollung, Managing Partner der LIP INVEST GmbH, gab uns einen Überblick über den stetig wachsenden Logistikimmobilienmarkt und den technologischen Fortschritt mit künftigen Anforderungen an Logistikimmobilien sowie die damit einhergehende Entwicklung der Renditen und Mieten. Daran anknüpfend erläuterte Hans Henrik Dige, Direktor und Leiter Immobilienzentrum der DG Hyp AG, aktuelle Entwicklungen von Logistik-Finanzierungen, insbesondere bei Projektentwicklungen.

Mit freundlicher Unterstützung von Hogan Lovells International LLP.



27. September & 22. November 2017

GSK-BreakfastBriefings

Dr. Michael Jani, Partner und Standortsprecher GSK Stockmann und seine Kollegen Rechtsanwälte Dr. Jonas Wilkens und Dr. Jan Bernd Seeger weihten uns zum Frühstück in aktuelle Themen der Projektentwicklung ein. So wurden die wichtigsten praktischen Aspekte des Bauvertragsrechts und einer vorausschauenden Projektentwicklung in kompakter Form vorgetragen und diskutiert, z. B. welche rechtlichen Hürden können bereits die Realisierung einer Projektentwicklung verhindern? Wie begegnet man diesen Risiken in der rechtlichen Praxis und vor allem im Kaufvertrag und wie legt man schon beim Erwerb einer Projektentwicklung den Grundstein für einen erfolgreichen Exit?

Mit freundlicher Unterstützung unseres Premium-Fördermitglieds GSK Stockmann.



27. November 2017

Gans(z) intern

Zum weihnachtlichen Gänseessen im Marriott-Hotel trafen wir uns zum Offline-Networking im internen Mitgliederkreis. Wie bereits im vergangenen Jahr hatten die Mitglieder wieder Gelegenheit ihr Unternehmen oder ihre aktuellen Projekte vorzustellen und auch IMMOEBS und den Arbeitskreisleitern Feedback zu geben. Wir bedanken uns an dieser Stelle sehr herzlich für die aktiven und treuen Mitglieder, die zum guten Gelingen unserer Veranstaltungen beitragen.

Mit unserem besten Dank an alle aktiven Mitglieder.



30. November 2017

Das Ende der Schriftformheilungsklausel

Eckroff Berg, Rechtsanwalt und Partner bei der Wirtschaftskanzlei Watson Farley & Williams LLP behandelte im Rahmen eines Vortrages das Urteil des BGH zur Unwirksamkeit der sogenannten Schriftformheilungsklausel. Einleitend wurde das Urteil selbst erläutert und anschließend wurden die sich daraus ergebenden Folgen für die Mietvertragsverwaltung und Transaktion in der Praxis dargestellt.

Mit freundlicher Unterstützung von Watson, Farley & Williams LLP.

22. Februar 2018

10. Neujahrsempfang

Zum 10-jährigen Jubiläum unseres Neujahrsempfangs in Hamburg luden wir uns zur Einstimmung auf das WM-Jahr einen echten Fußballweltmeister ein: Paul Breitner unterhielt die aufmerksamen Gäste zum Thema – »Erkenne Dich selbst – und mach was draus«. Wieder konnten wir im 20. Stock des Atlantic-Hauses annähernd 200 Gäste auf der spektakulären Fläche mit Blick über den Hamburger Hafen begrüßen. Bevor – wie bereits in den Vorjahren – König Fußball regierte, gaben die beiden Sponsoren Gero Bergmann, Vorstand Berlin Hyp AG und Dr. Michael Jani, Partner und Standortsprecher von GSK Stockmann Hamburg, einen Ausblick auf die Entwicklung des Immobilienmarktes aus Kanzlei- und Bankensicht.

Mit freundlicher Unterstützung von unseren Premium-Fördermitgliedern Berlin Hyp und GSK Stockmann.



NEUE AK LEITERIN NORD STEFANIE GREVE



»DENK ICH AN IMMOEBS, DENK ICH AN ... TOLLE PERSÖNLICHKEITEN, DIE MICH INSPIRIEREN UND ERMUTIGEN, MEINEN EIGENEN WEG IN DER IMMOBILIENBRANCHE ZU GEHEN.«

Die Vision von Stefanie Greve ist es, Menschen, ihren individuellen Stärken und Motiven entsprechend, an den optimalen Platz im Berufsleben zu führen. Diese Aufgabe verfolgt sie als Gründerin und Geschäftsführerin der Personalberatung »engagingtalents GmbH«.

Stefanie Greve ist gebürtige Hamburgerin und hat nach dem Abitur zunächst eine Ausbildung zur Immobilienkauffrau bei einer Baugenossenschaft absolviert. Nebenberuflich hat sie Betriebswirtschaftslehre (Northern Business School) studiert. Anschließend hat Stefanie Greve Immobilienwirtschaft (M.Sc., IRE|BS International Real Estate Business School) in Regensburg sowie während eines Auslandssemesters an der University of Hong Kong (HKU) studiert.

Ihre berufliche Karriere begann sie mit einem Trainee-Programm in der Immobilienwirtschaft bei einem mittelständischen Hamburger Traditionsunternehmen. In dieser Zeit hat sie verschiedene Bereiche wie z. B. die Unternehmensberatung, die Vermietung, das Investment und die M&A-Abteilung durchlaufen. Anschließend hat sie sich für eine Änderung ihrer beruflichen Laufbahn entschieden: Sie entschloss sich, ihr Interesse an Menschen und ihr immobilienpezifisches Wissen in der Personalberatung mit dem Fokus auf Immobilienwirtschaft zusammenzu-

bringen und arbeitete erfolgreich in einer internationalen Personalberatung. Im Januar 2017 gründete Stefanie Greve dann die Personalberatung »engagingtalents GmbH«, die den Fokus auf Young Professionals in der Immobilienwirtschaft setzt. Die engagingtalents GmbH ist bekannt für innovative Ideen und ein stärkenbasiertes Recruitment. So veranstaltet die engagingtalents GmbH beispielsweise Recruitment Dinner für Studierende der Bau- und Immobilienwirtschaft in ganz Deutschland oder hat einen eigenen Podcast zum Thema »Karriere in der Immobilienwirtschaft« gelauncht.

Stefanie Greve legt viel Wert auf nebenberufliche Weiterbildung und absolvierte einen zweiten M.Sc. in Human Resources (Rome Business School). Weiterhin ließ sie sich zur Expertin für die MotivationsPotenzialAnalyse MPA® ausbilden und zertifizieren.

In ihrer Freizeit interessiert sie sich für Persönlichkeitsentwicklung, fremde Länder und Kulturen, Bücher und Podcasts, Fitness, Yoga, Kunstausstellungen, gesundes Essen, das Kennenlernen neuer Menschen und das Entwickeln neuer Ideen.

Im IMMOEBS e.V. lernt man sehr viele inspirierende Persönlichkeiten kennen, von denen man viel lernen kann. Mir liegt es sehr am Herzen, dieses vorhandene Wissen und diese unglaubliche Erfahrung an Young Professionals weiterzugeben. Dies gelingt meines Erachtens am besten, wenn sich Senior und Young Professionals persönlich begegnen, sich austauschen und sich gegenseitig bereichern können. Da ich sehr viel mit den Young Professionals der Immobilienwirtschaft zu tun habe, möchte ich meinen Teil zu einem gelungenen Austausch der Senior und Young Professionals beitragen – aus diesem Grund engagiere ich mich für den Arbeitskreis.

AK RHEIN-RUHR

A: Diana Schumann, Bodo Dicke, Raoul P. Schmid
F: Susanne Weiland, Bodo Dicke, Raoul P. Schmid



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

Die Arbeitskreisleitung bedankt sich deshalb herzlichst bei allen Sponsoren, Fördermitgliedern, Gastgeber und Referenten, die uns 2017 im Arbeitskreis Rhein-Ruhr so umfassend unterstützt haben:

- ALHO Systembau GmbH
- Animus GmbH & Co. KG
- Avison Young – Germany GmbH
- Berlin Hyp AG
- Drees & Sommer Köln
- Interboden Gruppe
- IQ Real Estate GmbH
- Koschany + Zimmer Architekten GmbH
- KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Langguth & Burbulla Rechtsanwälte PartG mbB
- LIST Gruppe
- PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- RLI Investors GmbH & Linklaters LLP

25. Juli 2017

Die Kölner Arbeitsagentur zieht in ein Modulgebäude von ALHO

Das Thema Modulares Bauen ist derzeit in der Immobilienbranche in aller Munde. Nachdem uns Anfang Juni das Architekturbüro Koschany + Zimmer Architekten KZA Ein- und Ausblicke zum aktuellen Thema Modularer Wohnungsbau am Beispiel der VONOVIA in Bochum gegeben hatte, konnten wir mit der ALHO Systembau GmbH einen echten Insider als Gastgeber gewinnen, der seit 50 Jahren modulare Gebäude als nachhaltige Alternative zu konventionell errichteten Gebäuden baut.

ALHO konnte sich bei einem europaweit ausgeschriebenen Vergabeverfahren durchsetzen und wird bis zum 31. Dezember 2017 das rund 19.500 m² große Verwaltungsgebäude der Kölner Agentur für Arbeit in Modulbauweise errichten. Das Bauvorhaben wird auf dem Grundstück des ehemaligen Flughafengeländes Butzweilerhof in Köln entstehen und Arbeitsplätze für über 600 Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter bieten. Wir besichtigten die Baustelle und erlebten, wie ALHO System Bau GmbH ein modernes Bürogebäude errichtet. In einem anschließenden Vortrag konnten wir vor Ort u. a. folgende Punkte klären:

- Bis zu 70 % kürzere Bauzeit durch vorgefertigte Raumzellen im Modulbau
- Investitionssicherheit durch die Systembauweise
- Ökologie und nachhaltiges Bauen im Modulbau
- Energieeffizienz im Modulbau
- Ansprechende Architektur im Modulbau
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der Raumzellen
- Saubere und leise Baustellen dank Modulbau

Wir danken Christoph Maag und dem Team von ALHO Systembau GmbH für die Unterstützung und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.



30. August 2017

Networking-Barbecue

Sommer, Sonne, Strand und mehr ... mehr Netzwerk, mehr Gespräche und mehr vom Grill ... Unter diesem Motto luden wir alle kontaktfreudigen IMMOEBS-Mitglieder, Freunde und Förderer des Arbeitskreises Rhein-Ruhr zu unserem 3. Networking-Barbecue ein.

Allerdings kamen uns dann ab Beginn der Woche doch ein paar Zweifel aufgrund der Wetterlage und der Niederschlagsprognosen für unsere abendliche Freiluftveranstaltung – und auch morgens verhieß das Wolkenbild nichts Gutes. Doch rechtzeitig um 17 Uhr öffnete sich dann die Wolkendecke, zumindest über Essens Süden kämpfte sich die Sonne durch.

Neben vielen Gesprächen über Deals und Vorbereitungen für die Expo Real taten wir aber auch vor allem das, wozu wir eingeladen hatten: net(t)worken und grillen.



7. September 2017

Moderne Quartiersentwicklung am Beispiel des Quartier Le Flair – digitale Ansätze im Quartiersalltag

Zur ersten Fachveranstaltung nach den Sommerferien trafen wir uns in Düsseldorf im Quartier Le Flair bei der Interboden Gruppe und dem Sieger unseres ersten Real Estate Slams im Arbeitskreis Rhein-Ruhr. Dr. Chris Richter, Animus GmbH & Co. KG, stellte uns seine Lösung einer digitalen Quartiers-App vor. An diesem Abend hatte er mehr als sieben Minuten Zeit, die einzelnen Module wie z. B. Servicepakete für die Mieter, Schadensmanagement, Dokumentenverwaltung und Nachbarschaftsspinnwand zu erläutern.

- Themen im Überblick:
- Schlüsselfaktoren der modernen Quartiersentwicklung
 - Vorstellung digitales Quartiersnetzwerk und Quartiers-App
 - Vorteile der digitalen Kommunikation (zweigleisige Kommunikation)
 - Praxisbeispiel Le Flair, Berichte und Zahlen



28. November 2017

»Emerging Trends in Real Estate® Europe 2018« zu Gast bei PwC in Düsseldorf

Zusammen mit Dr. Thomas Götzen, Interboden Gruppe, und Dr. Chris Richter, Animus GmbH & Co. KG, diskutierten wir am Beispiel des Quartier Le Flair in Düsseldorf folgende Fragen:

- Welche Faktoren spielen bei der modernen Quartiersentwicklung eine Rolle?
- Wie lässt sich ein besonderes Service-Konzept durch digitale Ansätze in den Quartiersalltag integrieren?
- Und vor allem: Welchen Nutzen bringt der Einsatz einer digitalen Quartiers-App?

Wir danken Dr. Chris Richter, Animus GmbH & Co. KG, und Dr. Thomas Götzen, Interboden Gruppe, für die Unterstützung und Ausrichtung dieser gemeinsamen Veranstaltung.



Die europäischen Immobilienmärkte sind weiterhin in Bewegung. Neben der noch anhaltenden Ungewissheit über die Auswirkungen des Brexit rückt zunehmend die Digitalisierung in den Vordergrund, die die Branche – nicht nur in Deutschland und Europa – in beispielloser Weise revolutionieren wird. Über die digitale Disruption hinaus treiben die Branche aber auch Fragen zu Real Asset-Investitionen um.

PwC hatte gemeinsam mit dem Urban Land Institute (ULI) wieder die aktuellen Immobilienrends in der Studie »Emerging Trends in Real Estate® Europe 2018« untersucht und stellte uns die gewonnenen Erkenntnisse vor – eine exklusive Einführung in die Studienergebnisse mit aktuellem Städte-Ranking!



29. November 2017

Gewerberaummietrecht 2017 –
aktuell und kompakt

Nach kurzer und herzlicher Begrüßung durch Dr. Harald Heim, Partner PwC, gab uns Dirk Hennig, Partner PwC, eine Zusammenfassung der wesentlichen Themen und Erkenntnisse aus der aktuellen Studie:

- Wie lange wird die von Liquidität getriebene Hausse der Immobilienpreise noch andauern?
- Welchen veränderten Anforderungen haben sich die Mietmärkte zu stellen?
- Welche Risiken sollten Investoren im Blick haben?
- Welche Märkte bieten die besten Perspektiven?

Pfandbriefbank AG

- Ulrike Haack, Head of Transactions – Germany and Austria, AXA Investment Managers Deutschland GmbH

Im Anschluss an die Vorträge und Podiumsdiskussionen hatten wir die Möglichkeit, mit den Experten ins Gespräch zu kommen und vor bzw. nach der Veranstaltung bei einer kleinen Stärkung Kontakte zu knüpfen.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei unserem Mitglied Ulrich Schneider MRICS und der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für die Organisation und Gastfreundschaft.

Die Studie ist veröffentlicht unter www.pwc.com/emergingtrends.

Da es wohl kaum ein Fachgebiet in der Immobilienwirtschaft gibt, in dem Lifelong Learning wirklich nicht zu enden scheint, gab uns Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt bei Langguth & Burbulla Rechtsanwälte PartG mbB und Autor des Standardwerks »Aktuelles Gewerberaummietrecht«, ein informatives wie kurzweiliges Update zu den wesentlichen Neuerungen 2017 im Gewerberaummietrecht:

- »Dauerbrenner« der Schriftform (§ 550 BGB): u. a. Vertretungssätze
- »Zweite Miete« Nebenkosten: u. a. versteckte pauschalisierte Nebenkosten im Mietvertrag
- Wertsicherung: u. a. Wegfall geförderter Investitionsaufwendungen für Pflegeeinrichtungen
- Laufzeit: u. a. Ausübungserklärung verspätet und nicht unterschrieben – aber trotzdem wirksam
- Grundsatz »Kauf bricht nicht Miete«: u. a. fehlende Identität von Vermieter und Eigentümer

- Sonderkündigungsrecht in der Zwangsversteigerung
- Betriebspflichten: u. a. Abgrenzung zur Offenhaltungspflicht
- Unberechtigte Untervermietung: einstweilige Verfügung auf Unterlassung
- Tipps und Hinweise zur Vertragsgestaltung

Traditionell endete auch dieser Vortrag mit offener Diskussionsrunde zwischen Referenten und Teilnehmern wieder etwas später als ursprünglich geplant, aber nichtsdestotrotz bei geselligem gemeinsamem Imbiss und kleiner Weinprobe.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Langguth & Burbulla Rechtsanwälte PartG mbB und der Fachbuchhandlung Sack, Düsseldorf für die Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

Der Schlüssel zum Gewerberaummietrecht



Aktuelles Gewerberaummietrecht
Rechtsprechung und Vertragsgestaltung

Von Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt in Düsseldorf

3., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2017, XXXII, 362 Seiten, € (D) 44,-, ISBN 978-3-503-17481-2

Online informieren und bestellen:
www.ESV.info/17481



Stark von der Rechtsprechung geprägt, hat sich das Gewerberaummietrecht zu einer äußerst anspruchsvollen Spezialmaterie entwickelt. Rainer Burbulla bietet Ihnen einen prägnanten, systematischen Zugang zu allen dabei relevanten Praxisfragen.

Aktuelle Entscheidungen im Blick

Einschlägige Rechtsprechung finden Sie sorgfältig ausgewertet und erläutert – und auf dieser aufbauend viele **Praxishinweise und Formulierungsvorschläge** für die Vertragsgestaltung und -abwicklung. Schwerpunkte und **neu in der 3. Auflage** sind:

- ▶ NEU: Abgrenzungsfragen
- ▶ Schriftform des Mietvertrages
- ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen
- ▶ Störung der Geschäftsgrundlage
- ▶ Miete und Miethöhe
- ▶ NEU: Online-Handel
- ▶ Neben- und Betriebskosten
- ▶ Gewährleistung
- ▶ Laufzeit des Mietvertrages
- ▶ NEU: Betriebspflichten
- ▶ Beendigung und Abwicklung des Mietverhältnisses sowie
- ▶ Prozessrecht – inkl. prozessualer „Kniffe“



Der Autor

Dr. Rainer Burbulla ist Rechtsanwalt in Düsseldorf. Seit Beginn seiner Tätigkeit ist er umfassend auf dem Gebiet des Gewerberaummietrechts sowohl vertragsgestaltend als auch forensisch tätig. Er ist u. a. Mitautor des ebenfalls im Erich Schmidt Verlag erscheinenden Handbuchs des Immobilienrechts. Darüber hinaus ist er u. a. Dozent bei der International Real Estate Business School an der Universität Regensburg (IREBS).

»Mit der 3. Auflage hat sich das Buch auf dem Markt etabliert. Für die Praxis ist es gerade wegen seiner Aktualität und guten Verständlichkeit sowie Praxisnähe uneingeschränkt zu empfehlen.«

Dr. Olaf Riecke, Hamburg, in: Zeitschrift für Miet- und Raumrecht (ZMR), 3/2018

Bestellschein

Aktuelles Gewerberaummietrecht
Rechtsprechung und Vertragsgestaltung

Von Dr. Rainer Burbulla, Rechtsanwalt in Düsseldorf

3., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2017, XXXII, 362 Seiten, € (D) 44,-, ISBN 978-3-503-17481-2

Firma / Institution

Name / Kd.-Nr.

Funktion

Straße / Postfach

PLZ / Ort

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

Datum / Unterschrift

Fax (030) 25 00 85-275

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G
10785 Berlin

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

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

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

Save the date

29. Mai 2018: »Trends in der Immobilienwirtschaft« im »The Sign« bei Noerr in Düsseldorf

27. Juni 2018: »Technische Due Diligence« in der neuen Hochschule Ruhr West-Campus in Mülheim an der Ruhr

5. Juli 2018: »IMMOEBS onBoard 2018« ab Düsseldorf

Hier könnte auch Ihre/unsere gemeinsame nächste Veranstaltung stehen!

Sprechen Sie uns einfach an oder schicken Sie eine kurze E-Mail an Diana.Schumann@eu.jll.com, bodo.dicke@avisonyoung.com oder raoul.p.schmid@list-develop.de.



24. Januar 2018

12. Neujahrsempfang

Rund 240 Immobilienprofessionals fanden sich am 24. Januar 2018 zum jährlichen Neujahrsempfang des Arbeitskreises Rhein-Ruhr im Henkel-Saal des Schlösser Quartiers Bohème in der Düsseldorfer Altstadt ein. Auf unserer Bühne brillierte Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der Berlin Hyp AG. Kurzweilig beleuchtete er das vergangene Immobilienjahr und gab uns Denkanstöße zur »Verantwortung in der Immobilienbranche« – nicht nur für 2018.

gen, Werkwohnungen und sozialen Wohnungsbau hin zu Großsiedlungen in Satellitenstädten – scheinen für die Zukunft nicht mehr recht zu passen. Gründe für den Mangel an bezahlbarem Wohnraum liegen heute sowohl im Wandel der Anbieterstruktur und fehlenden Anreizen als auch in fehlendem Bauland und immer weiter steigenden Baukosten – Aufstockung oder Nachverdichtung sind noch zu wenig ausgeprägt, um hier spürbare Abhilfe zu schaffen.

Aber wollen und können wir uns die zunehmende Eskalation dieser sozialen Spannungsfelder auf dem Wohnungsmarkt leisten? Was wäre zu tun – reichen Bürokratieabbau, steuerliche Maßnahmen und Absenken der Renditeerwartungen schon aus? »Bescheidenheit ist der Anfang aller Vernunft!«

postulierte der österreichische Schriftsteller Ludwig Anzengruber schon Ende der 1870er Jahre. Verantwortung zu zeigen heißt, Nachhaltigkeit nicht nur ökologisch zu verstehen, sondern eben auch

die soziale und ökonomische Balance neu zu definieren. Beispiele wie etwa das Projekt Holzmarkt als modernes innerstädtisches Kreativdorf am Spreeufer in Berlin-Friedrichshain veranschaulichen uns eine Alternative zur herkömmlichen Grundstückrendite.

Im Ranking der Zukunft werden sich Städte mit einem hohen Maß an Lebensqualität und Resilienz, aber eben auch an Umweltgerechtigkeit und Innovation behaupten. Per heute vergibt deshalb der von Immobilienzeitung und Fraunhofer Institut veröffentlichte Morgenstadt-Index 2040 zwar für München noch Platz 2 (hinter Karlsruhe). Hamburg, Berlin, Düsseldorf und Köln liegen aber schon abgeschlagen auf den Plätzen 13, 14, 18 und 22!

Wenn die Erfolgsformel bekannter kalifornischer Technologiekonzerne möglicherweise »Ohne Inspiration keine Innovation!« lautet, kann #sharinginspiration eine mögliche Antwort sein.

»Verantwortung in der Immobilienwirtschaft!« – eben alles eine Frage der Haltung ...

Beim anschließenden Get-together wurde deshalb verschiedentlich spekuliert, ob diese Haltung wohl auch bei der Speisenauswahl des Abends zugrunde gelegen hatte – nämlich auf besonderen Wunsch der Berlin Hyp »regional – saisonal – ökologisch – fair«! Bis kurz nach Mitternacht tauschten Mitglieder, Gäste der Berlin Hyp, Freunde und Förderer von IMMOEBS bei dem einen oder anderen Glas ihre Erwartungen an das neue Immobilien-Jahr aus.

Wir danken Gero Bergmann und unserem Premium-Fördermitglied Berlin Hyp AG für die Ausrichtung und Organisation dieser gelungenen Veranstaltung ganz herzlich.

AK RHEIN-MAIN

A: Michaela Eisenreich
F: Michaela Eisenreich, Uwe Dettmar



26. September 2017

Baustellenbesichtigung der Marieninsel

Die Marieninsel ist das aktuelle Projekt der Pecan Development GmbH, bestehend aus dem Marienturm (Taunusanlage), dem Marienforum (Mainzer Landstraße) und dazwischen dem neu entstehenden Marienplatz mitten im Frankfurter Bankenviertel. (www.marieninsel.com)

In zwei Gruppen aufgeteilt begleiteten uns die Projektleiter Sven Seipp und Kirsten Adam durch die Baustelle, während Markus Brod, Geschäftsführer von Pecan Development GmbH, uns Zahlen und Fakten des Projekts präsentierte.

Anschließend erwarteten uns in der Bar »NM 57« ein ausgefallenes Fingerfood-Buffet nebst Getränken und die Gelegenheit zu weiteren Gesprächen.

Wir danken Pecan Development GmbH sehr herzlich für die großzügige Organisation, Baustellenführung und Catering.

19. Oktober & 16. November 2017

AfterWorkTalks »Die größten Fehler im Gewerberaum-Mietvertrag«

Kennen Sie das?

- Lange vor Ende der Festlaufzeit erklärt ein wichtiger Mieter plötzlich die ordentliche Kündigung. Sein Anwalt begründet dies mit diversen Schriftformverstößen des Mietvertrages.
- Ankermieter im Objekt ist ein Vollsortimenter. Plötzlich berufen sich Nachbarn bei der Baubehörde darauf, dass die übliche Anlieferung um 6 Uhr früh nach der Baugenehmigung unzulässig ist.
- Sie selbst möchten einem Mieter außerordentlich kündigen und sind sich nicht ganz sicher, welche Formalien hierbei unbedingt einzuhalten sind, damit die Kündigung wirksam wird.

beleuchtet wurde das Urteil zum Thema »Schriftform«. Es wurde auf typische Fallen und Stolpersteine bei der Verwaltung und Vermietung von Gewerbeimmobilien hingewiesen und erklärt, wie sich diese am besten vermeiden lassen.

Im Anschluss bestand die Gelegenheit beim Get-together mit kleinem Imbiss, den Experten all jene Fragen aus dem jeweiligen Themenkreis zu stellen, die einen in der Praxis immer wieder beschäftigen.

Wir danken neben Dr. Christoph Strelczyk, der jedes Mal aus Hamburg anreiste, der Kanzlei GSK Stockmann in Frankfurt für die Organisation, die Räumlichkeiten und das perfekte Catering.

Mit der Kanzlei GSK Stockmann starteten wir unsere Reihe »AfterWorkTalks«. In den ersten beiden Veranstaltungen diskutierten wir mit Dr. Christoph Strelczyk die größten Fehler im Gewerberaum-Mietvertrag. Ausgiebig



25. Oktober 2017

DAM – Führung »Frau Architekt«

Vor mehr als hundert Jahren wurden Frauen erstmals an den Technischen Hochschulen in Deutschland zu diplomierten Architektinnen ausgebildet. Seitdem haben sie – oft mit innovativen Ideen und nicht selten gegen massive Widerstände – maßgebliche Beiträge zur Entwicklung der Architektur des 20. und 21. Jahrhunderts geleistet. Wie kaum eine andere Disziplin war Architektur von jeher eine Männerdomäne. Daran hat sich bis heute nur wenig geändert oder doch etwas mehr? Diesem Phänomen sind wir gemeinsam mit Yorck Förster (Kurator) in der Ausstellung nachgegangen, die die historischen und aktuellen Entwicklungen aufzeigt.

8. November 2017

Traditionelles Martinsgansessen

Unser 10. Martinsgansessen richteten wir mit 45 Teilnehmer im Restaurant MARGARETE mit köstlichem Gänseessen als 4-Gänge-Menü aus und verbrachten einen geselligen Abend.

22. November 2017

DAM – HÄUSER DES JAHRES 2017
Die besten Einfamilienhäuser

Das DAM hat zusammen mit dem Callwey Verlag zum 7. Mal den Wettbewerb »HÄUSER DES JAHRES« ausgelobt. Gesucht wurden die besten Einfamilienhäuser im deutschsprachigen Raum. Diese zeugen von hoher architektonischer Qualität, haben eine besondere räumliche Gestaltung und setzen sich mit ihrem städtischen oder ländlichen Umfeld angemessen auseinander. Ästhetik, Material und Konstruktion verschmelzen zu einer intelligenten und authentischen Einheit, die eine zeitgemäße Antwort auf die Bauaufgabe Einfamilienhaus gibt.



24. Januar 2018

Neujahrsempfang

IMMOEBS e.V. eröffnete gemeinsam mit der DG HYP das Frankfurter Immobilienjahr 2018. Rund 400 Gäste trafen sich zum traditionellen Neujahrsempfang des Arbeitskreises Rhein-Main, der bereits zum neunten Mal als gemeinsame Veranstaltung von IMMOEBS und DG HYP im Frankfurter Hof stattfand.

Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG HYP, ließ in seiner Begrüßungsrede das Immobilienjahr 2017 Revue passieren und bezeichnete es als ein gelungenes und prosperierendes Jahr für die Immobilienwirtschaft. Auch seine Prognose für das Jahr 2018 fiel positiv aus: »Die Volkswirtschaft braucht Immobilien, auch 2018«, so Reutter.

Wachstum, Nachfrage und Liquidität würden innerhalb der Branche voraussichtlich auch in diesem Jahr weiter zunehmen. Reutter gab jedoch zu bedenken, dass besonders in Zeiten immer neuer Höhenflüge Vorsicht geboten sei.

Im Anschluss lud der Gastredner, Extremsportler und Abenteurer Norman Bücher die Gäste zu einem Abenteuer an die Grenzen der menschlichen Vorstellungskraft ein. In seinem Vortrag »Break your limits« berichtete Bücher über seine Grenzerfahrungen, Erfolge und Misserfolge als Teilnehmer an Ultramarathons im Amazonas, in der Kalahari-Wüste oder im australischen Outback.

»Absolute Klarheit über das, was Du willst, ist der Ausgangspunkt jeder großen Leistung«, resümierte Bücher. So sei das Bewusstsein über die eigenen Motive, den persönlichen Fokus sowie der Mut, nach einem Scheitern neu durchzustarten, auch im Berufsleben die Basis des Erfolgs. Das anschließenden Get-together bot den Vertreterinnen und Vertretern der Frankfurter Immobilienbranche sowie den Gästen aus ganz Deutschland den idealen Rahmen zum Netzwerken und fachlichen Austausch.

Jörg Lammersen, Vorstandsvorsitzender IMMOEBS e.V., dankte Udo Grützmacher und Christian Tretiak für ihre langjährige ehrenamtliche Tätigkeit, ihren Einsatz und Organisation vieler spannender Veranstaltungen als Arbeitskreisleiter des AK Rhein-Main.



NEUER AK LEITER RHEIN-MAIN SVEN SEIPP



»DENK ICH AN IMMOEBS,
DENK ICH AN ... EINE GUTE ZEIT
MIT INSPIRIERTEN UND IM
BESTEN SINNE FOKUSSIERTEN
MENSCHEN!«

Sven Seipp wurde am 24. Januar 1975 in Marburg/Lahn geboren, wo er nach dem Abitur auch das Studium der Wirtschaftsgeografie mit Schwerpunkt Stadtplanung/Baurecht aufnahm.

Sein berufliches Profil schärfte er durch zahlreiche studienbegleitende Tätigkeiten in der Verwaltung, u. a. der Stadtplanung und der Bauaufsicht in Frankfurt am Main, sowie bei verschiedenen großen Playern der Immobilienbranche, z. B. DEGI, Vivico Real Estate (CA Immo) und ACRE.

Ab 2005 machte sich Sven Seipp mit der Projektentwicklung und dem Betrieb von Gastronomieimmobilien in München selbstständig, als Partner von Augustiner Bräu zählten zu den Projekten u. a. das Restaurant »Fischer« am Ammersee, die Projektierung Isartalbahnhof, das Großzelt auf der Bundesgartenschau München BUGA 2005 sowie das Public Viewing WM 2006 auf dem Marienhof/München. Noch immer ist Seipp in diesem Bereich beratend tätig.

2007 kehrt Sven Seipp nach Frankfurt/Main zurück und beginnt bei Aengevelt Immobilien GmbH & Co.KG als Investmentmanager. 2008 geht Seipp zur DIC Projektentwicklung GmbH & Co.KG, wechselt dann zur GEG AG, wo er als Projektentwickler und Senior Projektmanager vollumfänglich für das Projekt »MainTor« zuständig ist und sich um weitere Projekte und andere Stabsfunktionen im Firmenverbund kümmert.

Seit November 2016 ist Sven Seipp Senior Projektmanager bei der Pecan Development GmbH und verantwortet als Projektleiter das Projekt »Marienturm« auf der »Marieninsel«.

Die Motivation zum Eintritt in die Funktion ist es, neue Impulse für eine weitere erfolgreiche Sensibilisierung der Branchenteilnehmer für die Komplexität und Vielschichtigkeit der unterschiedlichen Aufgabenbereiche ihrer Akteure zu unterstützen. So möchte ich auch durch in Teilen veränderte Veranstaltungsformate unsere Mitglieder aus der passiven Zuhörerrolle hin zu einer aktiven Mitgestaltung bewegen – »off the beaten tracks«.

INTERN

- 98 [Ankündigung IMMOEBS ImmobilienForum](#)
- 100 [Relaunch IMMOEBS Website](#)
- 102 [Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter](#)
- 104 [Impressum](#)



»CROSS INNOVATION« IMMOBILIENFORUM 2018

In unserer zunehmend vernetzten Welt lösen sich Branchengrenzen immer mehr auf. Bislang klar definierte Produkte und Produktgruppen bilden neue Schnittmengen, werden um (digitale) Services erweitert. Wir erleben bereits jetzt, wie sich vor allem Start-ups von Beginn an quer zu den traditionellen Branchen positionieren. Nicht nur Produktion und Handel verlieren ihre klaren Grenzen, die zukünftige Mobilität liegt an der Schnittstelle von Automobilindustrie und Energiewirtschaft.

Auch für Immobilienunternehmen wird es in Zukunft immer wichtiger, für äußere Einflüsse durchlässig zu sein und Ideen aus anderen Branchen zu integrieren. Denn die größte Wertschöpfung liegt im Bereich der branchenübergreifenden Innovation, Vernetzung und Kooperation. Der Blick über den Tellerrand der eigenen Branche ist ein Schlüssel zum Erfolg.

Erfahren Sie auf dem ImmobilienForum 2018 von hochkarätigen Experten aus Wissenschaft und Praxis mehr über die Möglichkeit, Potenziale fremder Industrien systematisch zu erschließen und für das eigene Unternehmen zu nutzen.

Lassen Sie sich von den Trends und Erfolgsfaktoren anderer Branchen inspirieren, nehmen Sie eine neue, vernetzte Perspektive ein – verknüpfen Sie die verschiedenen Welten. Sie sind herzlich eingeladen!

Mit freundlicher Unterstützung von:



FREITAG, 15. JUNI 2018 9:00–17:00 UHR EVANGELISCHE AKADEMIE, FRANKFURT AM MAIN

9:00 Uhr	Anmeldung
9:30 Uhr	Begrüßung Jörg Lammersen, 1. Vorstand IMMOEBS e.V. Einführung Sandra Müller, Vorstand IMMOEBS e.V.
9:45 Uhr	Keynote Speech: »Heimat und Identität, Aufbruch und Experiment – Was Architektur und Städtebau in Zukunft prägen wird« Thomas Willemeit, Gründungspartner und Geschäftsführer, GRAFT Gesellschaft von Architekten mbH, Berlin
10:30 Uhr	The Future of Work Jan Hoepper, Manager-Broker & Real Estate Partnerships, WeWork, Berlin
11:00 Uhr	Die Neuerfindung des stationären Einzelhandels – Kundenzentralität und Ultimative Usability im Handel der Zukunft Prof. Dr. Gerrit Heinemann, Professor für BWL, Management und Handel an der Hochschule Niederrhein, Leiter des eWeb Research Center, Mönchengladbach
11:30 Uhr	Kaffeepause
12:00 Uhr	Immobilie mobil – Modulare Nachverdichtung von City Hotspots Björn Hiss, Geschäftsführer MQ Real Estate GmbH, Berlin
12:30 Uhr	New mobility services – How will they change our cities? Prof. Dr. Wolfgang Gruel, Co-Director Institute for Mobility and Digital Innovation, Future Mobility Researcher bei der Daimler Mobility Services GmbH, Stuttgart
13:00 Uhr	Lunch & Learn mit den Referenten
14:30 Uhr	Von Smart Home zum Mindful Home: Wie wir mit Technologie leben werden Oona Strathern, CEO Zukunftsinstitut Horx GmbH, Wien
15:00 Uhr	Wie innovativ kann die Immobilienwirtschaft sein? Innovativer als Sie glauben! Martin Rodeck, Geschäftsführer EDGE Technologies powered by OVG Real Estate, Berlin
15:30 Uhr	Zusammenfassung und Ausblick Anschließend Sektempfang und Come-together

RELAUNCH IMMOEBS WEBSITE

A: Dr. Caroline Wagner, Elisa Lecointe

Relaunch – Website und Mitglieder-Community myIMMOEBS in neuem Design

Der Launch der Website und der Mitglieder-Community myIMMOEBS im Jahr 2011 liegt heute bereits sieben Jahre zurück. Seither ist nicht nur der Verein stetig gewachsen. Mit zahlreichen neuen Entwicklungen wie dem Bezahlssystem IMMOPAY, der Anmeldung zu Veranstaltungen per Mausklick oder der Einführung eines responsiven Webdesigns haben wir auf aktuelle Veränderungen in der digitalen Welt reagiert. Mit Erfolg: Unsere Online-Angebote werden gerne genutzt und die Mitglieder profitieren von einer stärkeren digitalen Vernetzung. Dennoch ist es an der Zeit, auch in Sachen Design und Usability den nächsten Schritt zu gehen. Um den Internetauftritt von IMMOEBS noch attraktiver zu gestalten, erscheinen Website und die Mitglieder-Community myIMMOEBS demnächst in neuem, zeitgemäßem Gewand.

Was wird sich ändern?

Eine übersichtlichere Darstellung und die Verwendung aussagekräftiger Bilder und prägnanter Texte leiten den Nutzer und verbessern die Usability der Website. Interessierte Besucher der öffentlichen Website finden so schneller die zentralen Informationen zu IMMOEBS. Und auch die Mitglieder informieren sich als Nutzer des internen Bereichs mit wenigen Klicks über aktuelle Veranstaltungen, das Seminarangebot, durchstöbern das Mitgliederverzeichnis oder die Bildergalerie.

Die Website soll das Zusammenspiel der internen und externen Kommunikation transportieren: Die Verbindung von www.immoebbs.de (öffentliche Seiten) und www.my-immoebbs.de (Mitgliederbereich) wird durch eine einheitliche Struktur und ein klares Design geschaffen. Bestimmte Bereiche bleiben dabei den Vereinsmitgliedern vorbehalten, z. B. das Mitgliederverzeichnis oder die Bildergalerie.



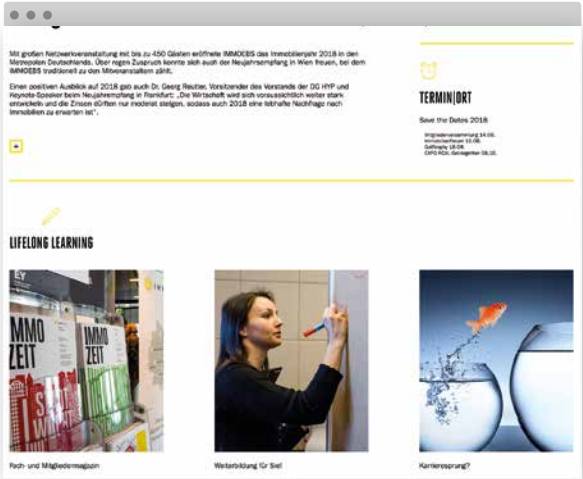
Die neue Website soll durch ihre Struktur und das Design genau das ausdrücken, was IMMOEBS ist: lebendig, dynamisch und kommunikativ. Ein Netzwerk, das von den Erfahrungen, Aktivitäten und Ideen seiner Mitglieder lebt und sich ständig weiterentwickelt.



Mit der neuen Website können Sie nun auch mobil optimal auf die Inhalte zugreifen.



Weiterführende Links zeigen Ihnen auf Wunsch mehr Informationen oder führen Sie zu den Angeboten unserer Partner.

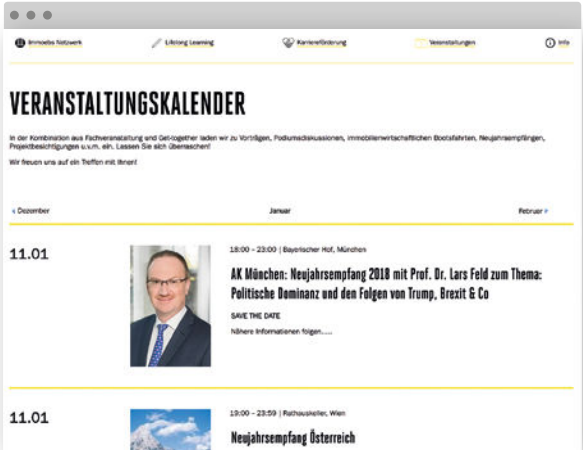


Übersichtlichere Darstellung durch Teaser-Elemente

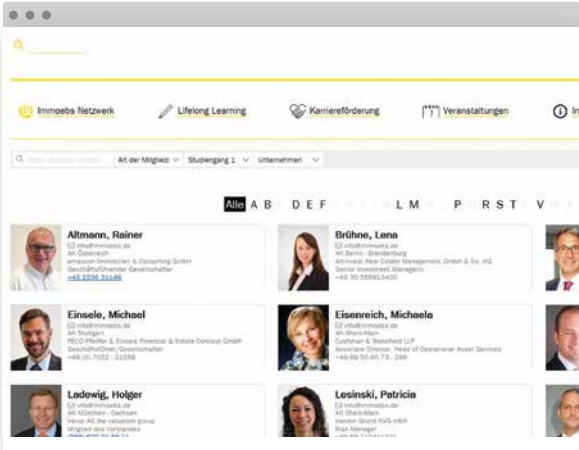


Thema, Schwerpunkte, Referent, Termin & Ort: Alle wichtigen Fakten zu unseren Seminaren haben Sie zukünftig auf einen Blick.

Next step: Auch die Anmeldung zu IMMOEBS-Seminaren soll bald online möglich sein.



Der neu gestaltete Veranstaltungskalender ist übersichtlich und hält viele praktische Features für die Anmeldung bereit!



Das Online-Mitgliederverzeichnis gehört nach wie vor zu den beliebtesten Rubriken auf www.my-immoebbs.de. Finden Sie Geschäftspartner und Kommilitonen durch erweiterte Suchfunktionen!

DER VORSTAND



1. Vorsitzender

Jörg Lammersen

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



2. Vorsitzender

Hermann Maier MRICS

c/o COCON REAL ESTATE
Residenzstraße 27
80333 München
T +49 (0)89 21 21 750
hermann.maier@cocon.de



Schatzmeister

Ralf Pilger MRICS

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



Schriftführerin

Sandra Müller FRICS

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



Beisitzerin

Bianca Bender

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



Beisitzer

Jan Schöniger MRICS

c/o Euroboden GmbH
Niederlassung Berlin
Bertolt-Brecht-Platz 3
10117 Berlin
T +49 (0)30 58 58 13 458
schoeniger@euroboden.de



Beisitzer

Jochen Boudon

c/o Adolf Weber Investment
GMBH Dortmund
Schweizer Allee 45
44287 Dortmund
M +49 (0)176 13 610 670
j.boudon@adolfweber.de

DIE ARBEITSKREISLEITUNG



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

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



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Thilo von Stechow MRICS
c/o Deutsche Asset One GmbH
Geschwister-Scholl-Straße 5
10117 Berlin
T +49 (0)30 27 90 79 10
tvs@deutscheassetone.com



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Lena Brühne
c/o Art-Invest Real Estate Management
GmbH & Co. KG
Bertolt-Brecht-Platz 3
10117 Berlin
T +49 (0)30 58 58 13 430
LBruehne@art-invest.de



Arbeitskreis Rhein-Main

Michaela Eisenreich
c/o DIC Onsite GmbH
Neue Mainzer Straße 20
60311 Frankfurt am Main
T +49 (0) 69 219 3789 31
michaela-eisenreich@t-online.de



Arbeitskreis Rhein-Main

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



Arbeitskreis Rhein-Main

Sven Seipp
c/o Pecan Development GmbH
Bockenheimer Landstraße 72
60323 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 71 44 988-15
sven.seipp@pecan.de



Arbeitskreis Stuttgart

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



Arbeitskreis Stuttgart

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



Arbeitskreis Nord

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



Arbeitskreis Nord

Vanessa Reps
c/o Hinsch & Völckers KG (GmbH & Co.)
Ballindamm 13
20095 Hamburg
vanessa@reps.de



Arbeitskreis Nord

Stefanie Greve
c/o engagingtalents GbmH
Rödingsmarkt 9
20459 Hamburg
T +49 (0)176 20 22 30 25
sgreve@engaging-talents.com



Arbeitskreis München

Hermann Maier MRICS
c/o COCON REAL ESTATE
Residenzstraße 27
80333 München
T +49 (0)89 21 21 750
hermann.maier@cocon.de



Arbeitskreis München

Holger Ladewig
c/o Value AG the valuation group
Niederlassung Grünwald
Südliche Münchner Straße 21
82031 Grünwald
T +49 (0)89 62 02 18 911
holger.ladewig@value-ag.de



Arbeitskreis München

Maria-Theresia Jais
c/o Dassault Systems
Rosenheimer Straße 145
81671 München
T +49 (0)89 60 94 84 04
jaismarietheres@gmx.de



Arbeitskreis Nürnberg

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



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Raoul P. Schmid
c/o List Develop Residential GmbH & Co. KG
Lanfermannfähre 131
45259 Essen
T +49 (0)5921 88 40 0
raoul-p.schmid@list-develop.de



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

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



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Diana Schumann
c/o Jones Lang LaSalle SE
Dreischeibenhaus 1
40211 Düsseldorf
diana.schumann@eu.jll.com



Arbeitskreis Österreich

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



Arbeitskreis Österreich

Herbert Petz c/o CBRE GmbH
Tegetthoffstraße 7
1010 Wien, Österreich
T +43 (1) 53 34 080
herbert.petz@cbre.com



Arbeitskreis Luxembourg

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

IMPRESSUM

Herausgeber
Verein der Ehemaligen und Förderer der
Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur
Immobilienökonomie an der European Busi-
ness 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
Elisa Lecointe
0611 580 867 12
lecointe@immoebs.de

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

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

**Konzeption, Gestaltung und
Produktionsabwicklung**
Jana Driver
Studio für Gestaltung
TG GmbH & Co. KG
Zülpicher Straße 205, 50937 Köln
www.studio.cologne

Lektorat
Euro-Sprachendienst Jellen
Markt 71, 53757 St. Augustin

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:
Circleoffset Premium white, 100 % recycled

großgestalten heißt jetzt
Studio für Gestaltung.

Studio für Gestaltung
Zülpicher Straße 205
50937 Köln
+49 (0)221 210 61 20
info@studio.cologne
www.studio.cologne



