Der große Report zum 3. Kieler Immobilien Dialog 2015

Dialog unter Segeln: Top-Manager und junge Führungstalente diskutieren Herausforderungen der Branche auf Augenhöhe

Kiel, 15. Juli 2015. Gesprächspartner statt Referenten. Diskussionen mit offenen Visieren statt Frontalvorträge. Dazu die klügsten Köpfe der Branche, hochmotivierter Führungsnachwuchs und eine olympische Kulisse unter Segeln. Beim 3. Kieler Immobilien Dialog (KID) war außergewöhnlicher Einsatz an Land und auf dem Wasser gefordert. Dabei begegneten sich Top-Manager aus der Wohnungswirtschaft und die nächste Generation aufstrebender Immobilienfachleute in intensiven und zukunftsorientierten Gesprächen über die Herausforderungen der Branche.

Die noch junge, aber starke Weiterbildungsinitiative für Fach- und junge Führungskräfte hatten 2013 der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. (VNW) und Impulsgeber Prof. Dr. Hansjörg Bach (FRICS) in Partnerschaft mit der Kabel Deutschland mit großem Erfolg vom Stapel laufen lassen und damit viele positive Wellen durch die Branche geschickt. Das innovative Konzept des Kieler Immobilien Dialogs ist in Deutschland einzigartig, setzt neue Maßstäbe in der Horizonterweiterung für junge Branchenaufsteiger und hat sich binnen drei Jahren zum begehrten Gipfel unter den Fortbildungsmaßnahmen entwickelt.

„Die Branche braucht Leute mit Tiefgang“

Über seine eigene hohe Motivation und das persönliche Engagement für diesen Dialog sagt der wissenschaftliche Leiter Professor Dr. Hansjörg Bach: „Unsere Branche, die Wohnungswirtschaft, braucht Leute mit Tiefgang. Leute, die aus der Vergangenheit lernen und die Zukunft daraus gestalten können. Genau das fördert der Kieler Immobilien Dialog in außergewöhnlicher Weise.“ Bach weiß, dass Lehre viel, aber nicht alles ist: „Ich bin seit 40 Jahren in der Branche, darunter eine lange Zeit an der Hochschule. Ich habe intensiv mit jungen Menschen zu tun und glaube an Wissensvermittlung, Handwerkszeug und das Erlernen von Techniken. Aber das ist nicht alles. Das Lernen aus dichten Gesprächen mit berufs- und lebenserfahrenen Top-Leuten unserer Branche ist durch nichts zu ersetzen.“

Genau hier setzt der Kieler Immobilien Dialog als Leuchtturm-Initiative an. Er bringt die Generationen in Diskussionsrunden zusammen und motiviert zum Austausch auf Augenhöhe. Davon profitieren beide Seiten. „Das Stichwort ist der Dialog“, sagt Lutz Basse, Vorstandsvorsitzender der SAGA-GWG, der in Kiel und Strande zu den erfahrenen und renommierten Diskussionspartnern der Teilnehmer zählte. „Es geht im Dialog nicht nur um fachlich orientierte Themen, sondern auch um gesamtgesellschaftliche. Unsere Branche ist an Nachhaltigkeitsgrundsätzen orientiert und das spiegelt der Kieler Immobilien Dialog sehr gut wieder. Die gemeinsame Reflexion regt zum Nachdenken und Handeln an. Ich bin hier in den vergangenen drei Jahren auf Menschen getroffen, die nicht nur in ihrem Beruf Karriere machen werden, sondern die auch privat und gesellschaftlich in diesen Themen engagiert sind.“

In die Branche bewegenden Diskussionen wie zur „Energiewende und Immobilienwirtschaft“, „Leadership Agility – ein Weg aus der Führungskrise“ und „Imagebildung durch Führung – die mediale Sicht“ saßen die Generationen beim Kieler Immobilien Dialog nicht nur beruflich in einem Boot. Workshops wie „Gesellschaft und Wohnen“ oder „Ethik und Compliance“ führten zu einem lebendigen und in die Zukunft gerichteten Austausch. An den Nachmittagen ging es unter Anleitung von Profi-Trainern der Universität Kiel aufs Wasser. Hier wurden gemeinsam Ängste überwunden, Grenzen ausgetestet und Erfolge in der Abschlussregatta errungen. In der Auseinandersetzung mit den Naturelementen erfuhren alle Teilnehmer den Wert von Teamwork auf einer zweiten Ebene. Jörn-Michael Westphal, Geschäftsführer der ProPotsdam GmbH und ebenso ehrenamtlich engagiert wie seine Kollegen, sagte: „Die Kombination von fachlichem Input und Austausch einerseits und dem Teamwork auf dem Boot andererseits sind die wesentlichen Instrumente, die wir mit Blick auf die Herausforderungen unserer Branche brauchen. Es ist toll, dass es den jungen Führungskräften beim Kieler Immobilien Dialog in dieser Form vermittelt werden kann.“

„Der KID trägt zur Persönlichkeitsbildung bei“

Raimund Dankowski, Vorstandsvorsitzender der SBV Flensburg eG, schätzt den KID aus mehreren Gründen: „Ich möchte hier gerne mit jungen Leuten in Dialog kommen, weil ich es spannend finde, wie sie mit den Themen unserer Zeit umgehen. Aus der Summe der hier ausgetauschten Erfahrungen geht über die jungen Leute als Multiplikatoren viel in die Unternehmen zurück. Dabei trägt der Kieler Immobilien Dialog positiv zur Persönlichkeitsentwicklung bei.“

Dankowski begrüßt explizit den „Meerwert“, den der KID für seine Teilnehmer birgt: „Ich bin Segler und weiß, was Segelsport bewirken kann. Man kann nur segeln, wenn man im Team arbeitet. Dabei muss jeder im Team sein besonderes Knowhow und Können einbringen, damit das Team zum Erfolg kommt.“

Eröffnet wurde der 3. Kieler Immobilien Dialog im Juli 2015 von Stargast Frank Schönfeldt. Der nahbare und dynamische Welt-, Europa- und Deutsche Meister in vielen internationalen Bootsklassen kam als Impulsredner und Segel-Ass, blieb länger als geplant und ging tief beeindruckt: „Ich habe schon viele Menschen beim Segeln erlebt und unterrichtet. Doch die Atmosphäre hier ist einzigartig. Die jungen Leute haben sich ernsthaft um die Teilnahme bemüht oder wurden damit für außergewöhnliche Leistungen belohnt. Dieser Geist des Aufbruchs zu neuen Ufern war zu spüren und hat den Kieler Immobilien Dialog zu etwas ganz Besonderem gemacht.“

„Der Austausch von Erfahrung und Wissen ist wichtig“

Prof. Dr. Christoph Moench, Rechtsanwalt und Partner bei Gleiss Lutz, war einer der kompetenten Gesprächspartner zum Thema Energiewende und den damit verbundenen Aufgaben und großen Herausforderungen für die Immobilienwirtschaft. Sein Fazit: „Man erkennt angesichts der unterschiedlichen Auffassungen beim KID, wie schwierig es ist, das energetische Rückgrat der Gesellschaft zu organisieren. Es macht sehr viel Freude, mehr über die unterschiedlichen Sichtweisen der Teilnehmer zu erfahren, die einem hier bildhaft vor Augen geführt werden.“ Die KID-Teilnehmer hörten in dichter und sehr offener Atmosphäre, dass auch erfolgreiche Manager in ihren Karrieren nicht fehlerlos geblieben waren. So sagte Ralf Klausmann, Geschäftsführer der Freiburger Stadtbau GmbH: „Nicht alles, was wir in den letzten Jahren entschieden haben, waren immer die richtigen Entscheidungen. Auch deshalb ist dieser Austausch von Erfahrung und Wissen hier beim Kieler Immobilien Dialog so wichtig. Ich halte das Konzept des Dialogs für sehr getroffen, weil: Wer heute mit einem Ziel auf ein Segelboot steigt, der muss den Kurs kennen. Das wollen wir in aller Tiefe vermitteln.“

Die mit exklusivem Knowhow gepaarte Offenheit der Top-Manager kam bei den Teilnehmern gut an. Thomas Buschmann, Stadtbüroleiter bei der Wankendorfer Baugenossenschaft eG, erzählte: „Wir sind sehr interessanten Persönlichkeiten aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft begegnet. Die Gesprächsrunden waren mit hochkarätigen Unternehmenslenkern besetzt, wobei ich die

Atmosphäre als fast schon familiär erlebt habe. Ich nehme tolle Denkanstöße mit zurück in mein Unternehmen und glaube nicht, dass man so eine Chance noch einmal bekommt.“ Auch Sarah Schmahl von der Neue Lübecker Norddeutsche Baugenossenschaft eG. empfand ihre Teilnahme als „tolle Belohnung meines Chefs“ und sagte: „Das Konzept ist richtig gut: Auf der einen Seite hat man hier die Möglichkeit zum Austausch von Ideen und Meinungen und zum Lernen von den alten Hasen. Auf der anderen lernt man als Team zusammenzuarbeiten, Kommandos zu geben und auch entgegenzunehmen. Die Kombination dieser beiden Bereiche ist das Beste, was man machen kann.“ Lennart de Vries, Immobilienfachwirt und Teamleiter bei der Hausverwaltung des Kieler Grundeigentümer Vereins, nahm auf Empfehlung von Kollegen teil, die schon vor ihm den Kieler Immobilien Dialog erlebt hatten. Sein Fazit: „Ich habe mich inspirieren lassen. Es ist einfach spannend, einmal andere Sichtweisen kennenzulernen und sie dann im Nachgang in die eigene Arbeit einfließen zu lassen.“ Andreas Böhm, Projektleiter bei B&O in Bad Aibling, hat die 800 Kilometer Anfahrtsweg zum Kieler Immobilien Dialog gerne in Kauf genommen, um „DAS Treffen der Führungsbranche“ selbst zu erleben. Er sagte: „Das Konzept ist mit nichts anderem vergleichbar. Der weite Weg hat sich absolut gelohnt.“ Immobilien-Managerin Jana Intzen nutzte begeistert die Chance, die ihr Chef ihr mit der Teilnahme am KID in diesem Jahr gab. Intzens Urteil nach fünf intensiven Tagen in Kiel, das sich gerade mit Hamburg um die Ausrichtung der Olympischen Spiele 2024 bewirbt und viel Aufbruchsgeist ausstrahlt: „Der Unterschied zwischen dem Kieler Immobilien Dialog und anderen Fortbildungsmaßnahmen ist gravierend. Bei anderen Seminaren ist es oft so, dass man in irgendeinem Raum sitzt und eine Präsentation hört. Vielleicht diskutiert man in der Pause noch. Hier beim Kieler Immobilien Dialog ist es so lebendig. Man muss einfach mitmachen, man wird dazu angestiftet und fühlt sich gut dabei. Das ist großartig.“

Genau das haben die Organisatoren im Sinn. Schirmherr und VNW-Verbandsdirektor Andreas Breitner sagt: „Der Kieler Immobilien Dialog ist ein innovatives, inhaltsstarkes und damit sehr attraktives Angebot für unsere Mitgliedsunternehmen. Für die Nachwuchsführungskräfte ist er eine tolle Chance, auf Augenhöhe mit Experten zu diskutieren und sich untereinander zu vernetzen. Das Segeln ist eine kreative, wichtige Ergänzung, fördert die Teamfähigkeit und stärkt die Führungskompetenz. Ich bin mir sicher, dass der KID sich als regelmäßiger Termin in der Wohnungswirtschaft etablieren wird. Es freut mich sehr, als Schirmherr dieses hervorragende Event vertreten zu dürfen.“

„Mit hoher Fachkompetenz, viel Humor und Menschlichkeit“

„Vater des Dialogs“ und souveräner wie prägender KID-Moderator ist Professor Dr. Hansjörg Bach. Andreas Daferner vom Bildungsreferat norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V., der schon zu den Initiatoren einer anderen wegweisenden Ausbildungsinitiative namens „Lerninsel“ zählte, gehört auch beim Kieler Immobilien Dialog zu den Motoren der Veranstaltung. Seine Verbeugung gilt KID-Skipper Bach: „Der KID-Moderator und wissenschaftliche Leiter Professor Dr. Hansjörg Bach versteht es durch seine hohe Fachkompetenz mit viel Humor und Menschlichkeit alle Dialogteilnehmer ein Stückchen mehr zu öffnen, als es andere Formate zulassen.“ Daferner erklärt auch, warum dem Verband als engagierte Interessensvertretung seiner Mitglieder dieser Dialog ein so wichtiges Anliegen ist: „Die Wohnungsunternehmen profitieren in mehrfacher Weise vom Kieler Immobilien Dialog: Zum einen haben sie mit diesem modernen Format ein zukunftsorientiertes Angebot, das sie alleine nicht erbringen können. Ihre Teilnehmer kommen zurück mit neuen Ideen, Anregungen und Impulsen, die ihre tägliche Arbeit bereichern. Außerdem erhalten die Unternehmen mit dem KID ein außergewöhnliches und begehrenswertes Instrument der Wertschätzung an die Hand, mit dem sie vielversprechende und leistungsstarke Mitarbeiter belohnen und motivieren können. Das wiederum erhöht die Mitarbeiterbindung, die Motivation und schließlich die Attraktivität als Arbeitgeber und Attraktion der gesamten Branche, für die wir uns einsetzen.“

„Nachhaltiges für Fach- und Führungskräfte tun“

Dass Kabel Deutschland diese Initiative unterstützt, ist für Carsten Jeschka eine Frage des Selbstverständnisses. Als Mitglied der Geschäftsleitung und Vertriebsdirektor für Norddeutschland engagiert sich Jeschka von Stunde Null an für den Kieler Immobilien Dialog. Er sagt: „Es geht darum, etwas Nachhaltiges für die jungen Fach- und Führungskräfte zu tun. Wir haben also gemeinsam mit Prof. Dr. Hansjörg Bach und dem VNW diese Initiative entwickelt und richten sie seit drei Jahren aus. Mit dem Programm – jeden Tag ein neues Thema, jeden Tag wechselnde Branchengrößen im Gespräch – sprechen wir drei Zielgrupen an: Führungskräfte, die vor dem nächsten Karriereschritt stehen. Fachleute, die im operativen Geschäft hervorragende Arbeit geleistet und sich Anerkennung verdient haben. Und natürlich Talente, die zum Karriereaufbruch noch einen besonderen Impuls brauchen.“

Die Chance zum Dialog unter Segeln kommt vom 8. bis zum 12. Juli 2016 wieder. Die Organisation und inhaltliche Gestaltung des 4. Kieler Immobilien Dialogs hat bereits begonnen. Der Branchengipfel für den Nachwuchs findet im kommenden Jahr wieder mit viel „Meerwert“ im ehemaligen und vielleicht ja auch zukünftigen Olympiarevier statt.

ENDE

UND DAS SAGTEN DIE TEILNEHMER AUSSERDEM...

Hinweis: Mit diesen zusätzlichen O-Tönen und Zitaten einiger kluger Köpfe aus der Wohnungswirtschaft und Immobilienbranche, die den Kieler Immobilien Dialog 2015 miterlebt und mitgeprägt haben, möchten wir Ihnen eine noch individuellere Berichterstattung ermöglichen.

Professor Dr. Hansjörg Bach (FRICS, Schirmherr KID und wissenschaftlicher Leiter KID)

„Die Top-Leute, die hier als Gesprächspartner mitwirken, die hören sehr, sehr aufmerksam zu, was die jungen Leute sagen. Und ich bin mir sicher, dass sie mindestens so viel über die Äußerungen nachdenken, die von der anderen Seite kommen wie umgekehrt.“

„Die Bereicherung bei den jungen Leuten ist meiner Meinung nach grenzenlos. Ich höre das auch aus den Gesprächen, die wir dann ein oder zwei Jahre später noch führen. Ich denke, dass sie auch noch lange Zeit aus diesen Gesprächen profitieren.“

„Alle, die hier dabei waren, sind junge Leute, von denen man wirklich sagen muss, dass sie hoffentlich der Branche erhalten bleiben und weitermachen. Dann wächst da eine Generation heran, die richtig Klasse ist.“

„Dialog bedeutet für mich in jedem Fall, dass man auf gleicher Höhe miteinander redet. Was sicherlich für Profis weniger problematisch ist. Für die jungen Leute, die hier mit den wirklich großen Namen der Branche zusammentreffen, ist es so das erste Aufbrechen. Es ist meine Aufgabe, daraus etwas Gutes, Nachhaltiges zu machen. Das macht mir viel Freude.“

Lutz Basse (Vorstandsvorsitzender SAGA-GWG:

„Das Stichwort ist der Dialog, also das Zusammentreffen mit Teilnehmern, die ich von der Besetzung her interessant finde.“

„Man nimmt vom Kieler Immobilien Dialog Impulse mit. Und Eindrücke von Partnern, die man in bestimmten Fragen auch durchaus noch einmal anrufen kann, wenn man den Dialog dazu vertiefen will.“

„Diese Reflexion beim Kieler Immobilien Dialog regt an zum eigenen Nachdenken.“

„Der Kieler Immobilien Dialog ist ein Dialog auf Augenhöhe. Den braucht man an so einer Stelle auch. Es gibt keine Hierarchien. Das macht es für alle Teilnehmer leicht. Auch für diejenigen, die als Diskutanten mit eingeladen sind.“

Jörn-Michael Westphal (Geschäftsführer ProPotsdam GmbH)

„Ich finde das Format dieses Dialoges sehr spannend, weil zwei Gruppen kommen: Das eine sind die angehende Führungskräfte, also Vertreter aus der Branche, die in ihren Positionen arbeiten. Auf der anderen Seite die Führungskräfte der Branche selbst. Das ist auch für mich sehr spannend. Also, was kann ich hier auch noch für mich selbst erfahren?“

„Wenn man den Blick nach vorne richtet, dann sieht man, dass wir – die Branche – es mit Herausforderungen zu tun haben, für die man nicht alle Lösungsansätze aus der Vergangenheit einsetzen kann. Es sind neue Lösungsansätze gefragt. Und das hat auch mit Unternehmertum zu tun. Also damit, etwas Neues zu wagen. Wenn dann hier beim Kieler Immobilien Dialog die Beiträge der erfahrenen Leute kommen, wenn die Gäste auch sagen, dass sie selbst schon Fehler gemacht haben, das etwas Neues wagen nicht unbedingt heißt, dass damit auch eine Erfolgsgarantie verbunden ich, dann sind das sehr wichtige Erkenntnisse für die jungen Führungskräfte, die sie auch mitnehmen.“

Prof. Dr. Christoph Moench (Rechtsanwalt und Partner, Gleiss Lutz)

„Ich finde diese unterschiedlichen Teilnehmer hier beim Kieler Immobilien Dialog wunderbar! Sie agieren sehr spontan. Man erkennt, dass es sehr unterschiedliche Sichtweisen gibt. Es gibt nicht die eine Wahrheit oder das richtige Lösungskonzept. So kann man hier fast wie in einer Art Brainstorming die Themen und Probleme, vor denen die Branche mit der Energiewende steht, in einem kleinen aber feinen Kreis bildhaft erleben und diskutieren. Das macht einfach Spaß!“

„Das Konzept des Kieler Immobilien Dialogs erleichtert die Spontaneität. Es führt dazu, dass man auf Augenhöhe miteinander diskutiert und umgeht. Und dass man den anderen viel besser verstehen lernt. Das gilt für die Kommunikation auf dem Boot ebenso wie für die Diskussion, in der man miteinander verwoben ist. Es ist angenehm und nützlich. Mir bringt das was.“