

Aufbruch mit 36 Visitenkarten



FOTOS: JURGEN SENDEL

25 Jahre Immoebs – das wurde in Berlin gebührend gefeiert.

Das Ehemaligen-Netzwerk Immoebs wird 25 Jahre alt und blickt nach vorn.

VON ROSWITHA LOIBL



JAN BETTINK, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp und Ehrenmitglied von Immoebs: „Besonders wichtig finde ich an Immoebs, dass es ein interdisziplinäres Netzwerk ist. So lernt man, auch andere Bereiche der Immobilienbranche zu verstehen. Im Gegensatz zu den 1990er Jahren gibt es heute einen Wettbewerb von Netzwerken. Um darin zu bestehen, setzt Immoebs beispielsweise auf ein Mentoring-Programm. Auch das ist interdisziplinär: Meine Mentee ist Mitte 30 und Architektin. Sie hat mich beispielsweise einen Tag in der Vorstandssitzung und in Gesprächsrunden mit Mitarbeitern begleitet.“

So lernt man, auch andere Bereiche der Immobilienbranche zu verstehen. Im Gegensatz zu den 1990er Jahren gibt es heute einen Wettbewerb von Netzwerken. Um darin zu bestehen, setzt Immoebs beispielsweise auf ein Mentoring-Programm. Auch das ist interdisziplinär: Meine Mentee ist Mitte 30 und Architektin. Sie hat mich beispielsweise einen Tag in der Vorstandssitzung und in Gesprächsrunden mit Mitarbeitern begleitet.“

Mit 36 kopierten Visitenkarten fing es an. „Das war unsere erste Mitgliedsliste“, erinnert sich der frühere Vorsitzende Christian Meyer-Helwege, der 1991, als Absolvent der ebs Immobilienakademie, die Gründung des Alumni-Netzwerks Immoebs mitbetrieb. „Wir hatten das Gefühl, dass wir nicht einfach wieder so auseinander gehen dürfen.“

Heute gehören dem Ehemaligenverein mehr als 2.700 Mitglieder an, und 55 Unternehmen fördern das Netzwerk. Bei den rund 65 Veranstaltungen im Jahr geht es natürlich um



STEFAN SPILKER, Geschäftsführer Becken Development: „Ich arbeite an verschiedenen Standorten in Deutschland. Die Regionalgruppen von Immoebs machen die Vernetzung einfacher, sodass ich schneller mitbekomme, was in den Städten passiert. Gut sind die Weiterbildungsangebote wie zum Beispiel der Kurs Real Estate English, an dem ich 2007 teilgenommen habe. Auch zum Netzwerken: Eine der Teilnehmerinnen leitet heute unser Büro in München.“

Gut sind die Weiterbildungsangebote wie zum Beispiel der Kurs Real Estate English, an dem ich 2007 teilgenommen habe. Auch zum Netzwerken: Eine der Teilnehmerinnen leitet heute unser Büro in München.“

Kontaktpflege, aber auch um neue inhaltliche Perspektiven. So ging es beim Jubiläums-Immobilienforum in Berlin um die Themen Schwarmstädte, die Mobilität der Zukunft, digitale Transformation und die Auswirkungen des vernetzten Arbeitens auf Immobilien und Raumkonzepte. Zudem bietet Immoebs regelmäßige Weiterbildungen an: Fachseminare zu immobilienwirtschaftlichen Themen ebenso wie Seminare zur Persönlichkeitsbildung.

Ziemlich einmalig in der Welt der Alumni-Vereine dürfte sein, dass dieses Netzwerk zwei Hochschulen zusammenbringt, die im Wettbewerb zueinander stehen: Zugang haben die Ehemaligen der Post-Graduate- und Masterstudiengänge der Immobilienökonomie an der European Business School ebs und der Universität Regensburg (Irebs). Das hat einen historischen Grund: Die Institutionen haben gemeinsame Wurzeln. Der Gründer der Immobilienakademie an der ebs, Professor Dr. Karl-Werner Schulte, verließ die Institution in Oestrich-Winkel im Jahr 2006 und baute das Irebs-Institut an der Universität Regensburg auf. Heute entscheidet sich im Durchschnitt mindestens jeder zweite Absolvent dieser Studiengänge für eine Mitgliedschaft bei Immoebs.

Im Gegensatz zu Berufs- und Branchenverbänden versteht sich Immoebs als „bewusst neutrale“ Vereinigung, sagt der Vorsitzende Jörg Lammersen, der dem Vorstand schon seit 19 Jahren angehört.

Politisch neutral, aber menschlich zugewandt – wie bei einem Klassentreffen ging es zu, als Immoebs kürzlich im Berliner Humboldtcarré den 25. Geburtstag feierte. Da traf man

sich dann nach vielen Jahren Pause. Zum Beispiel zwei ehemalige Studienkollegen, die sich 19 Jahre nicht gesehen haben. Der eine ist wieder glücklich zurück in seiner schwäbischen Heimatstadt und leitet dort eine Wohnungsbaugesellschaft – nach zahlreichen beruflichen Stationen, die ihn bis nach Spanien führten. „Du kannst mich leicht finden. Meine Adresse ist immer noch dieselbe wie damals“, entgegnet der andere, ein Jurist, der München treu geblieben ist.

Im Verein sind alle Altersgruppen vertreten, und damit es so bleibt, setzt Immoebs auf spezielle Angebote für junge Mitglieder. Seit Ende 2015 bietet das Netzwerk ein Mentoring-Programm. Dabei engagieren sich nicht nur große Namen wie Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, sondern auch andere erfahrene Mitglieder, insgesamt 19 an der Zahl. Einer dieser Mentoren ist der Münchener Rechtsanwalt Dr. Thomas Kindler. Seine Mentee lebt erst seit anderthalb Jahren in München, arbeitet in der Projektentwicklung und möchte einerseits in der Stadt Fuß fassen, sich andererseits beruflich verändern. Ihr Mentor stellt Kontakte her, bespricht mit ihr Erwartungen und konkrete berufliche Voraussetzungen. Wissen weitergeben, neue Sichtweisen kennenlernen – so profitiert der Mentor seinerseits.

Und gerade sie, die jüngeren unter den 120 Festgästen, hatte vermutlich auch Professor Dr. Tobias Just von der Irebs im Blick, als er sein Grußwort bei der Jubiläumsfeier augenzwinkernd mit dem Appell schloss: „Vertrauen entsteht durch Blickkontakt. Bleiben Sie offline!“ Was den Gästen am Galaabend auch größtenteils gelang.



JEBU SAMUELS, Inhaber der Immobilienagentur Simply Samuels: „Ich lerne hier Menschen kennen, die es ernst meinen mit ihrem Geschäft und einen Schritt weiter denken. Alles findet auf einer gewissen Augenhöhe statt. Die Fachseminare sind super, und es gefällt mir auch, dass Immoebs Jung und Alt zusammenbringt. Ich bin 27 Jahre alt und habe mein Unternehmen vor fünf Jahren gegründet.“

Ich bin 27 Jahre alt und habe mein Unternehmen vor fünf Jahren gegründet.“



JÖRG LAMMERSEN, Geschäftsführer von JRL Investment & Consulting und Vorsitzender von Immoebs: „Ich freue mich über die positive Entwicklung, die der Verein genommen hat. Fundament für diesen Erfolg ist sicherlich der persönliche Einsatz der vielen ehrenamtlich Tätigen. Andererseits konnte der Verein über sein konstantes Mitgliederwachstum sein Angebot und seine Attraktivität immer stärker ausweiten.“

Andererseits konnte der Verein über sein konstantes Mitgliederwachstum sein Angebot und seine Attraktivität immer stärker ausweiten.“