

HOCHSCHULNETZWERKE

Sie ermöglichen vom Start weg Kontakte für die Karriere in der Immobilienbranche. [Seite 29](#)

AWARDPARTY Die Vergabe der MAT-Awards 2022 hatte im Berliner Wasserwerk einen würdigen Rahmen. [Seiten 30 und 38.](#)

MATS 2022 Von A wie Altankhuyag bis W wie Wunsch: Die Awardgewinner des Jahres 2022 im Porträt. [Seiten 31 bis 36](#)

FÜHRUNG Im digitalen Zeitalter ändern sich die Erfolgsfaktoren für Unternehmen und die Ansprüche an die Führungskräfte. [Seite 37](#)



Wer die richtigen Leute kennt, der hat es einfacher im Beruf durchzustarten.
Quelle: stock.adobe.com, Urheber: Mediaparts

Karrierebooster Netzwerk

Ein gutes Netzwerk kann der Karriere entscheidenden Schwung geben. Wer langfristig von seinen Ansprechpartnern und deren Kontakten profitieren will, sollte schon früh aktiv werden und sich mit Berufskolleginnen und -kollegen zusammentun.

Ausgerechnet durch einen Stau nahm die Karriere von Enrico Kürtös in der Immobilienwirtschaft richtig Fahrt auf. Als er sich nach einem Netzwerktreffen des Urban Land Instituts (ULI) in New York ein Taxi zum Flughafen mit Art-Invest-Gründer und CEO Markus Wiedenmann teilte, nutzte er die Wartezeit, um von seinen Plänen mit dem Proptech-Unternehmen Inreal zu erzählen. Sein Mitfahrer erkannte das Potenzial des Produkts für Projektentwickler und brachte Kürtös auf die Idee, sein Business komplett auf die Branche auszurichten. Wiedenmann übernahm am Ende der Fahrt nicht nur die Taxirechnung, sondern stieg wenige Wochen später auch als Investor ein. „Möglich war das, weil man auf Netzwerktreffen mit Entscheidern aus der Branche zusammenkommen kann“, freut sich Kürtös noch Jahre später.

Dass Kontakte aus Berufnetzwerken Karrieren bestimmen können, bestätigt Tobias Just, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der International Real Estate Business School (Irebs) der Universität Regensburg aus wissenschaftlicher Sicht. An der Hochschule stellt der Geschäftsführer und wissenschaftliche Leiter der Irebs Immobilienakademie jedoch fest, dass gerade während der Grundausbildung das Thema von den meisten Studenten noch nicht ernst genommen wird. „Für sie steht erst einmal die Ausbildung im Vordergrund. Aber schon in den ersten Semestern muss man die Haltung ablegen, nur Lernender zu sein“, sagt Just. Er rät dazu, sich früh einem studentischen Hochschulnetzwerk (*siehe „Kontakte knüpfen von Anfang an“, Seite 29*) anzuschließen, um Kommilitonen aus verschiedenen Jahrgängen kennenzulernen und deren

Karriereschritte mitzuverfolgen. Sich bei Veranstaltungen innerhalb eines Netzwerks aktiv einzubringen sieht er als eine Übung und eine Möglichkeit, sich eine eigene Meinung zu aktuellen Themen zu bilden und die eigenen Visionen in der Öffentlichkeit zu vertreten. „Das sind Fähigkeiten, die besonders in Management-Positionen sehr wichtig sind“, sagt Just mit Blick auf die berufliche Zukunft. In den letzten dreißig Jahren habe er beobachtet, dass immer mehr Netzwerke mit unterschiedlichen Schwerpunkten, aber mit immobilienwirtschaftlichem Bezug entstanden sind. „Wenn es Angebote gibt, bei denen man sich besser einbringen kann, ist es leichter geworden zu wechseln oder sich zusätzlichen Gruppen anzuschließen. Dadurch ist die Qualität der Netzwerke

und somit ihr Mehrwert für die Beteiligten gestiegen.“

Dass passende Kontakte in der Immobilienwirtschaft wichtig sind, weiß Sarah-Madeline Buschmann aus eigener Erfahrung. „Die Ausrede, ich habe keine Zeit zum Netzwerken, lasse ich nicht gelten“, sagt die 30-jährige Projektentwicklerin in strengem Ton und begründet: „Es bringt so viel Mehrwert und macht einem vor allem das Leben leichter, wenn man in möglichst vielen Unternehmen einen Ansprechpartner kennt. Es nimmt einem im Berufsalltag Hemmungen, wenn man Hilfe braucht oder in Kontakt treten will.“ Sie ist seit ihrem Berufseinstieg in verschiedenen Netzwerken aktiv und versucht, sich beim Kontakteknüpfen breit aufzustellen. [» Seite 28](#)

Mehr Ansprechpartner für weniger Hemmungen

ARTES[®]
RECRUITMENT

Suchen Sie jemanden, der findet?

Eine vakante Position passend zu besetzen, kann mühevoll sein. Denn nicht alles, was für eine erfolgreiche Zusammenarbeit entscheidend ist, passt in eine Stellenausschreibung.

Wir nehmen Ihnen die Arbeit ab und bringen gleiche Werte, Erwartungen, Mindsets und Ziele zusammen.

Unser großes Netzwerk in der Bau- und Immobilienbranche und unsere langjährige Erfahrung in anspruchsvoller Personalberatung machen es möglich.

Übrigens auch dann, wenn Sie selbst eine neue Herausforderung suchen.

Lassen Sie sich finden:

www.artes-recruitment.com



Für mehr Informationen besuchen Sie unsere Website oder erfahren Sie hier direkt mehr über uns.

Providing Excellence.

Chancen gestalten.

Du bist neugierig auf morgen?

Wir geben dir Raum, Menschen zu inspirieren, z.B. als:

- Trainee „Real Estate Management“
- Trainee „Center Management“
- Trainee „Projektmanagement Planung und Bau“
- Junior Asset Manager (m/w/d)
- Junior Development Manager (m/w/d)

Erfahre mehr auf e.de/karriere

DEIN RAUM ZUR ENTFALTUNG



Karrierebooster Netzwerk

» Fortsetzung von Seite 27

Wie Kürtös zählt Buschmann zum ersten Jahrgang der Most Aspiring Talents (MATs) der Immobilienwirtschaft. Sie engagiert sich im dahinterstehenden Förderverein der Deutschen Immobilienwirtschaft, besucht regelmäßig Treffen und Stammtische der Immobilienjunioren und bringt sich in der Kompetenzgruppe Wohnen der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (Gif) ein. Zudem baute Buschmann ein internes Next-Gen-Netzwerk für Nachwuchstalente bei ihrem Arbeitgeber Hanova auf. „Es geht aber nicht darum, in wie vielen Netzwerken man Mitglied ist, sondern wie aktiv man darin ist“, betont sie. Ihre Strategie: „Ich rate jedem, immer seine zwei aktuellen Top-Netzwerke zu haben und sich dort wirklich einzubringen. Aber man sollte auch zu anderen den Kontakt halten und verfolgen, welche Themen und Angebote dort gerade anstehen.“ So lassen sich die Prioritäten nach einiger Zeit flexibel verlegen und dennoch bleibt der Input der anderen Mitglieder erhalten.

Kürtös mahnt, dass ein Netzwerk nur funktioniert, wenn aus Bekanntschaften langfristige Kontakte werden. „Man sollte sich einem Netzwerk niemals nur wegen eines Deals anschließen. Man kann nicht einfach nur zu einer Veranstaltung gehen. Man muss dort Leute aktiv ansprechen und auf sie zugehen“, erklärt er. Nur durch einen regelmäßigen Austausch mit Branchenkollegen sei es möglich, von deren Netzwerk zu profitieren und Ansprechpartner zu den Themen des Berufs weltweit zu finden.

Weil viele Unternehmen mit den Branchengruppen kooperieren, bieten sich für Mitglieder immer wieder Einblicke in deren Arbeitsalltag und die dortigen Karrierechancen. Von gemeinsamen Get-togethers, Vortragsreihen und Gesprächen profitierte auch Dr. Lübke & Kelber – nur wenige Monate nach dem Start einer Partnerschaft mit den Immobilienjunioren. Geschäftsführer Steffen Schaack berichtet, dass seitdem zwei Stellen mit Young Professionals besetzt werden konnten, nachdem es ein Kennenlernen bei gemeinsamen Events mit dem Netzwerk gab. „Bei den Veranstaltungen lernen wir mögliche Kandidaten von einer ganz anderen Seite kennen als durch die klassische Bewerbung“, sagt Schaack. Zusätzlich nutze es dem Unternehmen, dass die Teilnehmer nach den Treffen oft über Social Media Posts davon berich-



ten. „Diese Beiträge erreichen auch diejenigen, die nicht vor Ort sein konnten, und helfen uns dabei, dass sich unser Name bei jungen Talenten einprägt“, schätzt Schaack die mediale Reichweite für das mittelständische Unternehmen.

Die Möglichkeit, sich über Netzwerke als Arbeitgeber zu positionieren, nutzt JLL seit Jahren. Sogar ehemalige Mitarbeiter konnte das Unternehmen durch entsprechende Veranstaltungen wieder zurückgewinnen, nennt Talent Acquisition Partner Natalie Krahn ein konkretes Beispiel. Besonders beliebt seien Führungen an den Unternehmensstandorten, wo die Netzwerker Mitarbeiter aus der Managementebene kennenlernen können. „Durch die Besuche findet ein direkter Kontakt und Austausch mit den jungen Talenten statt. Der Dialog mit JLL-Führungskräften und jungen Talenten bringt wirkliche Erkenntnisse statt oberflächlicher Information“, spricht sie von intensiven Einblicken für beide Seiten.

„Dabei hilft es sehr, dass die jeweilige Zielgruppe in den Netzwerken gebündelt ist und wir tiefer ins Thema einsteigen können, um einen echten Eindruck von JLL zu vermitteln.“

Ähnliche Alters- und Karrierestufen innerhalb der Netzwerke sollen nicht nur bei der Jobsuche helfen, sondern außerdem den fachlichen Austausch unter den Mitgliedern sicherstellen. Just beschreibt, dass die passende Qualifikation der Mitglieder auch Auswirkungen auf das Vertrauensverhältnis und das Finden von gemeinsamen Themen wie Trends und Herausforderungen innerhalb der Branche hat. „Netzwerke sind immer wichtig, wenn es um den Zugang zu Informationen geht und man Ansprechpartner braucht, die einem durch einen Informationsdschungel oder eine Informationswüste helfen sollen. Deshalb kommt es aus meiner Sicht bei einem Netzwerk nicht auf die Größe, sondern auf seine Qualität an“, sagt der Irebs-Professor.

Gezielte Einblicke in die Arbeitswelt

Passende Qualifikationen für fachliches Arbeiten

Viele Organisationen öffnen sich daher nur für Mitglieder, die bestimmte Voraussetzungen mitbringen, und fragen diese über Mitgliedsanträge oder Bewerbungen ab. Während Hochschulgruppen in der Regel nur immatrikulierte Studenten der eigenen Ausbildungsstätte zulassen, richten sich die Immobilienjunioren gezielt an Young Professionals. „Die meisten Mitglieder sind seit vier bis fünf Jahren im Beruf, stehen also noch am Anfang ihrer Karriere, bringen aber schon ein Verständnis für die Branche mit, das notwendig ist, um inhaltlich mitarbeiten zu können“, erläutert Geschäftsführerin Larissa Lapschies. Eine feste Altersgrenze gibt es beim ULI in der Nachwuchssparte der Young Leaders, die nur Mitglieder bis 35 Jahre aufnimmt. Dadurch entstehe ein Austausch auf Augenhöhe, sagt Julia Heun, Associate Marketing und Communications beim ULI. „So werden Hemmungen abgebaut, wodurch die Mitglieder offener miteinander sprechen und Fragen stellen.“

Diese Offenheit sei wichtig, weil das Netzwerk vom Input der Teilnehmer lebt, um Fragestellungen und Ideen für eine nachhaltigere urbane Lebenswelt aus möglichst vielen Perspektiven nachgehen zu können. Deshalb gebe es zudem regelmäßig einen Austausch mit den älteren ULI-Mitgliedern.

Netzwerker ermöglichen sich auf diese Weise im Laufe ihrer Karriere immer wieder, auf Branchenkollegen aus verschiedenen Disziplinen und in unterschiedlichen Positionen zu treffen. Denn an den Wendepunkten der Karriere gilt es von deren Erfahrung und idealerweise auch von deren Netzwerken zu profitieren. Und wer gemeinsam mit Gleichaltrigen wächst, legt den Grundstein für spätere Geschäftsbeziehungen. Kürtös bringt seinen bisherigen Karriereweg nach fünf Jahren als CEO von Inreal deshalb auch so auf den Punkt: „Generell gilt, je mehr ich in den letzten Jahren gearbeitet und genetztwerk habe, desto mehr Glück hatte ich.“

Janina Stadel



BEGEISTERT VOM BAUEN?

Jetzt bewerben!

Arbeiten bei WOLFF & MÜLLER. Herausfordernd. Begeisternd. Familiär.
Bei uns können Sie Großes bewegen und die Zukunft mitgestalten. Seit drei Generationen bauen wir mit Begeisterung für die Anforderungen von morgen. Wir sind ein großes mittelständisches Familienunternehmen, ein Top-Arbeitgeber laut kununu und gehören zu den innovativen Baudienstleistern und nachhaltigsten Unternehmen Deutschlands. Steigen Sie bei uns ein!

Erfahren Sie mehr unter wolff-mueller.de/karriere

WOLFF & MÜLLER – Bauen mit Begeisterung



Potenziale entwickeln. Mehr Werte schaffen.

Die LBBW Immobilien entwickelt, plant, baut, pflegt, managt und optimiert Immobilien. Von Mensch zu Mensch. Kompetent, integer, verlässlich. Sie gehört zu den wenigen Unternehmen in Deutschland, die die gesamte immobilienwirtschaftliche Leistungspalette kompetent aus einer Hand anbieten können: die Projektentwicklung, das Asset und Investment Management sowie kommunale Dienstleistungen.

Werden auch Sie ein Teil vom großen Ganzen. Informieren Sie sich auf: www.lbbw-immobilien.de

LBBW Immobilien

Kontakte knüpfen von Anfang an

Ein gutes Netzwerk erleichtert den Berufseinstieg in die Immobilienwirtschaft. Studentennetzwerke stellen deshalb über Veranstaltungen und spezielle Jobbörsen Kontakte zu Unternehmen her und vermitteln Praktikums- und Werkstudentenstellen.

Die Dynamik am Berliner Wohnungsmarkt vor Ort erleben und sehen, wie die Marktexperten von Bulwiengesa arbeiten. So lautete das Ziel der Gruppe von Studenten aus Nürtingen-Geislingen vor einigen Monaten. Das Netzwerk Immopoint lud zu Führungen und Expertengesprächen in Hauptstadt ein. Auch an der TU Aschaffenburg verlassen die Immobilienprofis in spe regelmäßig den Campus mit der dortigen studentischen Initiative Students meet Real Estate. So ging es im Oktober zur Expo Real. Weil es im Vorfeld erste Kontakte zu den Ausstellern gab, fiel es den Studenten beim ersten Messebesuch leicht, sich zielgerichtet über Unternehmen

und dortige Karrieremöglichkeiten zu informieren.

Durch solche Studienreisen, aber auch durch gemeinsame Abendveranstaltungen oder Expertenvorträge können Mitglieder von studentischen Netzwerken erste Kontakte in die Branche knüpfen und Einblicke in verschiedene Aufgabengebieten bekommen, die bei der Spezialisierung im späteren Beruf helfen. Die Vereine richten sich an immatrikulierte Studenten und gehen oft in Alumni-Netzwerke

über oder bilden Brücken zwischen den aktuellen Lernenden und den Berufstätigen, die den gleichen Ausbildungsweg genommen haben.



Netzwerke

Fahrtkosten werden in der Regel durch jährliche Mitgliederbeiträge finanziert, damit die Studenten bei den Events vom fachlichen Input und von einem Kennenlernen in ungezwungener Atmosphäre profitieren können. „Dieser ständige Austausch ist wichtig, damit man das Interesse an seinem Metier nicht verliert

und Ideen schon früh weiterentwickeln kann“, erklärt Paul Gütschow, Chairman vom Netzwerk Immobilienwirtschaft, das u.a. Semesterpartys an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin organisiert. Weil sich die Netzwerke nur für Studenten aus passenden Studiengängen öffnen, ist echtes inhaltliches Arbeiten möglich. Eigene Jobbörsen bieten Zugriff auf Stellenangebote für Praktika oder Werkstudententätigkeiten, die zum Türöffner beim Berufseinstieg werden können. Umgekehrt nutzen Unternehmen diese Jobbörsen, um ihre Stellen gezielt für Nachwuchskräfte auszusuchen.

Um nicht nur unter sich zu bleiben, organisieren Hochschulnetzwerke Events, Vor-

Auch die Irebs bietet Veranstaltungen auf ihrem Campus zum Netzwerken. Urheber: IREBS International Real Estate Business School

tragsreihen und Ausflüge oft gemeinsam. So findet ein Austausch den Ausbildungsstätten statt, wodurch die persönlichen Netzwerke der Teilnehmer über den eigenen Campus hinauswachsen.

Janina Stadel

Porträts weiterer Netzwerke für Young Professionals und Berufseinsteiger in der Immobilienwirtschaft folgen in den Ausgaben IZ 19 und IZ 20.

Irebs Community of Real Estate

Im Netzwerk Irebs Community of Real Estate (Irebs Core) können alle Mitglieder werden, die in einem immobilienwirtschaftlichen Studiengang an der Universität Regensburg immatrikuliert sind. Wer als Alumnus nach seinem Abschluss dabei bleibt, hält dadurch den Kontakt zur Hochschule und kann mit den Studenten und Studentinnen in den Austausch treten. Eine Altersgrenze gibt es in dem Netzwerk nicht. Ziel des Verbunds, der rechtlich als Verein organisiert ist, ist es, die immobilienwirtschaftliche Lehre an der Universität Regensburg zu fördern und das Institut international bekannt zu machen. Mitglieder können sich während ihres Studiums auf einen Platz im Mentoring-Programm bewerben. Sie werden dann mit einem Alumnus zusammengebracht, der mindestens fünf Jahre Berufserfahrung hat und sie als Mentor beim Berufseinstieg begleitet.

Zudem finden regelmäßig Workshops zu Themen wie Frauenförderung oder Bewerbungstrainings für die derzeit rund 300 studentischen Mitglieder statt. 2022 feiert das Netzwerk sein 15-jähriges Bestehen mit einem großen Festakt, zu dem etwa 400 Gäste erwartet werden.

Janina Stadel



Students meet Real Estate

An der Technischen Universität Aschaffenburg feierte das Netzwerk Students meet Real Estate (SMRE) 2021 sein zehnjähriges Bestehen. Der Gemeinschaft zählt rund 200 Mitglieder. 50 von ihnen helfen in Arbeitsgruppen aktiv dabei, Events zu organisieren, die Webseite und Social-Media-Auftritte zu pflegen, Partnerunternehmen zu finden und weitere Mitglieder unter den Erstsemestern in den Fächern mit immobilienwirtschaftlichem Bezug zu gewinnen. Durch dieses Engagement können alle, die sich SMRE anschließen, Angebote wie Baustellenbesichtigungen, Besuche von Karrieremessen und Vortragsreihen nutzen. Einmal pro Semester lädt das Netzwerk Vertreter von drei Unternehmen zu sogenannten Karriereabenden ein, wo diese sich und ihre Arbeit vorstellen.

Wer sein Studium abgeschlossen hat, wird nicht hinausgeworfen: In Zukunft sollen Angebote speziell für die Alumnimitglieder hinzukommen. Sie machen ungefähr ein Viertel der Mitglieder des Aschaffener Netzwerks aus und sollen von eigenen Veranstaltungen sowie vom Austausch mit den Studierenden profitieren können.

Janina Stadel



Immopoint e.V. an der HfWU

Wer an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen (HfWU) gleich den Kontakt zu Mitstudenten und -studentinnen suchen möchte, kann zu Beginn seines ersten Semesters die „Kükenparty“ des Netzwerks Immopoint besuchen. Die Veranstaltung ist eins von vielen Treffen, die regelmäßig während des Semesters stattfinden, um die angehenden Immobilienprofis miteinander ins Gespräch zu bringen und sie untereinander zu vernetzen. Wer Mitglied in dem 1997 gegründeten Verein wird, kann während des Studiums an Workshops, Vorträgen und Projektarbeiten teilnehmen, die den Wissenstransfer zwischen dem studierenden Nachwuchs und erfahrenen Praktikern fördern sollen.

Mitglied kann deshalb jeder werden, der in der Immobilienbranche tätig ist, sich in diesem Bereich aus- oder weiterbildet und sich für die Themen und Entwicklungen in der Branche interessiert. Unter den rund 400 Mitgliedern sind auch Dozenten der Hochschule. Den Großteil bilden jedoch Studenten oder Alumni des Studiengangs Immobilienwirtschaft, die während des Studiums beigetreten sind.

Janina Stadel



Netzwerk Immobilienwirtschaft

In Berlin ist der Name Programm: An der Hochschule für Technik und Wirtschaft haben sich in dem Netzwerk Immobilienwirtschaft die Studenten und Studentinnen des Fachs Immobilienwirtschaft zusammengeschlossen. Der Verbund versteht sich als Plattform für den Austausch zwischen den verschiedenen Jahrgängen und den verschiedenen Studienschwerpunkten. Darüber hinaus will er Kontakte zu Alumni und Professionals ermöglichen und fördern.

Zu regelmäßigen Events laden die Organisatoren Gastredner aus der Wirtschaft und der Politik ein und wollen so über die Herausforderungen der Branche aus verschiedenen Blickwinkeln diskutieren. Besonders während der Corona-Pandemie, als viele Lehrveranstaltungen online stattfanden und es daher nur wenig Austausch auf dem Campus gab, nutzten viele Studenten die Verbindungen des Netzwerks, um an Praktikumsstellen und Werkstudentenjobs zu kommen.

Nach dem Abschluss wechseln viele der Mitglieder in die Initiative Professional Real Estate Circle. Diese hat sich aus einer studentischen Initiative heraus an der Hochschule entwickelt.

Janina Stadel



Weil Nachhaltigkeit kein Ziel, sondern Deine Haltung ist.

Starte Deine Karriere als Praktikant:in, Duale:r Student:in oder Trainee bei einem der innovativsten globalen Assetmanager für Real Estate und Renewables.

Werde jetzt Teil des Teams!

Bitte sende uns Deine Bewerbung über unser Onlinebewertungsportal commerzreal.com/karriere zu. Deine Ansprechpartnerin ist **Selina Pfeiffer**: T +49 611 7105-4514 / M +49 151 11825202 / selina.pfeiffer@commerzreal.com **Commerz Real AG** Friedrichstrasse 25 65185 Wiesbaden Wir freuen uns auf Dich!

Are you MAT? Ja!



Bei der Preisverleihung Ende April in Berlin war der Jubel der MATs 2022 groß. Quelle: Förderverein der Deutschen Immobilienwirtschaft, Urheber: Thomas Rosenthal

Mit den nächsten 30 Mitgliedern startet das Nachwuchsnetzwerk der Most Aspiring Talents (MATs) in das zweite Arbeitsjahr. Gemeinsam wollen sie Ideen als Inspiration für die gesamte Immobilienwirtschaft entwickeln und konkrete Lösungsansätze für die Herausforderungen der Branche finden. Die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Disziplinen der Branche soll der Schlüssel dazu sein.

Neugierig lassen die alten MATs aus dem vergangenen Jahr ihre Blicke beim Einlass zur MAT-Award-Verleihung in Berlin immer wieder in Richtung Eingangstür schweifen. „Hast du schon jemanden entdeckt, den du kennst?“, fragen sie sich gegenseitig, als sie am Abend der Verkündigung der neuen Netzwerk-Mitglieder auf den zweiten Jahrgang warten. „Letztes Jahr war ich der einzige in meinem Umfeld, der sich beworben hatte. In diesem Jahr kenne ich sechs Leute, die eine Bewerbung abgeschickt haben“, erzählt MAT-Mitglied Tobias

Burkhardt beim Warten auf die Kandidaten 2022 und war gespannt, ob ein Bekannter zur Verleihung des zweiten MAT-Awards durch den Förderverein der Deutschen Immobilienwirtschaft erscheinen würde. Die 30 Nachwuchstalente bis 30 Jahre, die am Abend mit der Auszeichnung nach Hause gehen durften, werden wie ihre Vorgänger automatisch in das MAT-Netzwerk aufgenommen und starten gemeinsam mit den 30 bestehenden Mitgliedern des Jahrgangs 2021 in ein neues Arbeitsjahr.

Der Award als Türöffner ins Netzwerk

„Ich habe die Aktivitäten der MATs das ganze Jahr über verfolgt – vor allem über Social Media – und ich wollte ein Teil davon werden“, erklärt Lisa Bek ihre Motivation, sich zu bewerben. Im letzten Jahr habe sie es schon einmal versucht, aber für eine Nominierung habe es nicht gereicht. „Ich habe mir in der zweiten Runde mehr Mühe gegeben. Meine Visionen sind die gleichen geblieben, aber ich habe die Zeit genutzt und meine Ziele und Vorstellungen im Bewerbungsschreiben besser auf den

Punkt gebracht“, fasst sie ihre Vorbereitungen zusammen. Mehr als sieben Stunden, so schätzt Bek, hat sie investiert, um neben dem Pflichtfragebogen auch ein Vorstellungsvideo und Empfehlungsschreiben einzureichen. Beruflich will sie mehr bezahlbares Wohnen in Deutschland schaffen. Mit den MATs will sie Lösungsansätze finden, die die Branche inspirieren sollen. „Wir können allein nicht die Welt verändern, aber wir können als Gruppe diejenigen überzeugen, die an den Stellschrauben drehen, und somit als junges Netzwerk ein Schlüssel für Veränderung sein“, ist die neue MAT überzeugt. Dabei wünscht Bek sich vor allem einen Generationenwechsel in den Management- und Chefetagen. Sie selbst ist 27 und COO des Unternehmens Wohnraum: „Führen ist keine Altersfrage, sondern eine Frage von Kompetenzen und Mut.“

Das Nachwuchsnetzwerk teilt diese Ansicht. Als die Mitglieder des ersten Jahrgangs auf der Bühne ihre bisherigen Arbeitsergebnisse präsentierten, sprachen sie auch New Work als ganzheitliches Arbeitskonzept an und forderten mehr Diversität in Unternehmen. Denn der Austausch unter den MATs beschränkt sich nicht auf ihre bisherigen beruflichen Erfolge. Stattdessen wollen die Mitglieder ihre unterschiedlichen Perspektiven aus dem Berufsalltag einbringen, um neue Leitsätze für die Arbeitswelt und eine soziale und nachhaltige Immobilienwirtschaft zu gestalten.

Um die Frage „Are you MAT?“ mit einem Ja beantworten zu können, mussten die Anwärter in den Bewerbungen ihr soziales Engagement über den Job hinaus und ehrenamtliche Tätigkeiten nachweisen können. Anne Tischer, Gründerin und Vorsitzende des Vereins Frauen in Führung (FiF), schätzt dieses Alleinstellungsmerkmal am Netzwerk. Gemeinsam mit Timo Tschammler unterstützte sie in diesem Jahr zum ersten Mal die bestehende Jury, die sich aus den Branchen- und Netzwerkprofis Andreas Schulten, Thomas Porten, Thomas Beyerle, Susanne Eickermann-Riepe, Larissa Lapschies, Sandra Scholz und Andreas Ubach-Utermöhl zusammensetzt. Gemeinsam suchten sie aus mehr als 160 Einreichungen die 30 besten Kandidaten für den zweiten Jahrgang aus. „Motivation, Engagement und der Einsatz für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung machen zusammen 50% der Bewerbung aus“, betont Tischer. Dass sich das im Handeln der Gruppe widerspiegelt, könne sie aufgrund einer ideellen Partnerschaft der MATs mit ihrem Verein bestätigen. „Wir setzen uns mit FiF für eine moderne Führungskultur ein. Genau das fordern auch die MATs“, sieht sie eine Parallele.

Die Stichworte Nachhaltigkeit, ESG, Digitalisierung und Diversität haben sie und ihre Jury-Kollegen in fast jeder Bewerbung gelesen. Dem Gremium aber sei wichtig gewesen, in welchem Zusammenhang die Wörter fielen, betonte Tischer. Jurykollege Schulten gegenüber den Kandidaten. Dabei wollten die Juroren vor allem konkrete Ideen lesen

und sehen, „wie die Kandidaten die Begriffe mit Leben füllen“, beschreibt er die Kandidatenauswahl. Den MATs und allen, die sich im kommenden Jahr bewerben wollen, gibt er einen Tipp, der sowohl für das Anschreiben als auch für die weiteren Netzwerkaktivitäten gilt: „Sagt nicht nur, dass ihr etwas verändern wollt, sondern sagt ganz konkret, wie ihr etwas verändern wollt.“

Erste Ideen dafür liefern am Abend der großen MAT-Party Gastredner auf der Bühne. Arnd Boekhoff, Projektleiter der Viva con Agua Stiftung und Vorstand beim Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland, stellte das Projekt Villa Viva vor. Dabei handelt es sich um ein Gästehaus in Hamburg, dessen Einnahmen genutzt werden sollen, um Menschen auf der ganzen Welt mit Trinkwasser zu versorgen. Michael Braungart, Geschäftsführer von Braungart Epea – Internationale Umweltforschung, bot Input zum Thema Cradle-to-Cradle-Baustoffe. Timo Tschammler berichtete von seiner Hilfe für Flüchtlinge aus der Ukraine, etwa davon, wie er ein Hotel zur Unterkunft umfunktionierte und von abenteuerlichen Evakuierungen der Menschen aus dem Kriegsgebiet.

Die MATs aus beiden Jahrgängen legen noch an dem Abend los mit dem Netzwerk: Gleich nach dem Kennenlernen zwischen „Alt“ und „Neu“ tauschen sie die ersten Eindrücke unter anderem zu den vorgestellten Projekten aus. In den kommenden Monaten wollen sie zusammenwachsen. Wie bei den

ersten 30 MATs setzt sich auch der zweite Jahrgang aus jungen Talenten zusammen, die in unterschiedlichen Disziplinen der Branche tätig sind. So finden sich unter ihnen u.a. Projektentwickler, Start-up-Gründer, Digitalisierungs- und Investmentexperten. Sie befassen sich beruflich beispielsweise mit der Umnutzung von Kirchengebäuden, generationenübergreifenden Wohnkonzepten, flexiblen Arbeitsmodellen und Quartiersentwürfen für die Zukunft.

Mit anderen Netzwerken aus der Immobilienbranche werden sie ihre Ideen beim Netzwerktreffen NextImmoGen anlässlich des IZ-Karriereforums am 21. Mai in Frankfurt teilen. Wenige Wochen später wollen sie einer gemeinsamen Einladung des Immobilienverbands Deutschland (IVD) und des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) nach Berlin folgen. Bei der mehrtägigen Veranstaltung soll es darum gehen, welche Rolle die Next Gen in Verbänden, Branchenorganisationen und Parteien einnehmen kann. „Wir werden dabei auch der Frage auf den Grund gehen, welche Rolle Lobbyismus in einer Basisdemokratie einnimmt und wie diese in der Immobilienwirtschaft gelebt wird“, setzt MAT-Initiator Frederik Walbaum den Maßstab für eine Wertedebatte. **Janina Stadel**

i Kurzporträts aller MATs aus dem zweiten Jahrgang folgen auf den Seiten 31 bis 36, die Bewerbungsphase für den dritten startet im Herbst auf mat-award.de.

JLL

Your Career Our Ambition

Zur Unterstützung unserer Teams suchen wir Dich als **Immobilienexperten (w/m/d)** für folgende Positionen:

- Praktikant (m/w/d) Valuation & Transaction Advisory in Frankfurt a.M., Berlin, Hamburg und Düsseldorf
- Praktikant (m/w/d) Capital Markets Real Estate in Frankfurt a.M. und München
- Werkstudent (m/w/d) Off ice Leasing in Düsseldorf
- Werkstudent (m/w/d) Capital Markets Hub in Berlin, Düsseldorf, Hamburg und München
- Assistant (m/w/d) Leasing Team in Hamburg
- Consultant (m/w/d) – Valuation & Transaction Advisory in Frankfurt a.M.
- Consultant (m/w/d) Capital Markets Hub in Berlin, Hamburg, Düsseldorf und München
- (Junior) Data Scientist / Analyst (m/w/d) im Team Research Data Strategy and Tools in Frankfurt a.M. und Hamburg

In unserem Jobportal unter jll.de/karriere findest Du genauere Informationen zu den ausgeschriebenen Stellen sowie die Möglichkeit Dich direkt online zu bewerben.

Werdegang

Master-Abschluss in Bauingenieurwesen und zwei Bachelor-Abschlüsse. Auslandssemester an der UTC Hanoi. Mehrere Praktika und Werkstudententätigkeiten im Asset-Management und in der Projektentwicklung, in der Bauleitung, als studentischer Unternehmensberater und im Projektmanagement für Infrastrukturprojekte.

Top-Projekte

Gründung von Maporcon. Entwicklung eines Bandbreitenkalkulators für Büromieter. Teilnahme am Uni-Projekt „Cubity-digital“ zur Open-BIM-basierten Planung eines Studentenwohnheims in modularer Leichtbauweise.

Ziele

Ich habe zwei berufliche Pfade: eine externe Promotion zum Thema digitale Transformation in der Immobilienwirtschaft und das Berufsbild Transaktionsmanager. In den nächsten

fünf Jahren will ich meine Promotion abschließen und den Dialog zwischen Praxis und Wissenschaft mit Hilfe weiterer wissenschaftlicher Arbeiten fördern.

Motivation als MAT

Als MAT möchte ich Probleme und Herausforderungen aus der Praxis mit anderen ambitionierten Menschen aus der Immobilienbranche identifizieren, diskutieren und diese in die Wissenschaft mitnehmen. Im Rahmen meiner zukünftigen Promotion will ich brennende Themen in Bezug auf die digitale Transformation nicht nur in der Theorie, sondern auch mit klugen Köpfen aus der Praxis bearbeiten.

Ethische Grundsätze

Ehrlichkeit: Ich lebe die ehrliche Kommunikation. Heikle Themen offen anzusprechen und gemeinsam nach Lösungen zu suchen, ist für mich essenziell. Fairness und Respekt: Gute und ehrliche Arbeit sollte belohnt werden, unabhängig von Alter, Herkunft oder Aussehen.

Altangadas Altanhuyag

Transaction Manager bei Cilon.
Geboren 1995.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Immobilienjunioren, ULI Germany, Gif, Wibinet.



Quelle: Cilon GmbH, Urheber: Mario Andrey

Werdegang

Ausbildung zur Immobilienkauffrau, Assistenz der Vorstände, Fernstudium zum Bachelor of Arts im Fach Real Estate, Vertrieb von Neubauprojekten, Ausbildung zur internen Traineein und Moderatorin, Aufbau einer eigenen Abteilung bei der WR Wohnraum.

Top-Projekte

Aufbau eines betrieblichen Gesundheitsmanagements infolge einer Mitarbeiterbefragung im Rahmen einer Bachelorarbeit. Aufbau der Abteilung Marketing und Kommunikation, Steuerung und Organisation von Betriebsprozessen und betrieblichen Leistungen zum Erreichen von Unternehmenszielen.

Ziele

In den nächsten zwei Jahren möchte ich mir ein vielseitiges und funktionierendes Netzwerk aufbauen, mehr Verantwortung in unserem Unternehmen übernehmen, mich persönlich

Lisa Bek

COO bei Wohnraum. Geboren 1994.

und fachlich weiterentwickeln und mich konkret im Rahmen einer Weiterbildung mit den Themen positive Psychologie & Coaching auseinandersetzen sowie die erlernten Inhalte bewusst in meine berufliche Praxis übertragen.

Motivation als MAT

Mit den MATs möchte ich nicht nur Impulsgeberin für die Branche sein, sondern auch Gestalterin. Ich möchte im wahrsten Sinne die Branche in Bewegung



Quelle: Wohnraum AG

setzen und weiterentwickeln. Und dies geht doch sicherlich am effizientesten im Austausch mit verschiedensten Akteuren in unserer Branche, oder?

Ethische Grundsätze

Verantwortung übernehmen. Respektvoll miteinander umgehen. Gerech und nachhaltig handeln sowie einen breiten Nutzen stiften. Große Offenheit und Perspektive nutzen, die den kurzfristigen Vorteil überdauern. Sichtweisen bündeln, um das Sinnvolle zu tun. Mutig und kreativ sein.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Bundesinitiative Impact Investing, WirtschaftsJunioren, Gif. Im Aufnahmeprozess: VdW, DigiWoh, GdW.



Julian Blaschke

Co-Founder und Geschäftsführer der Turn Real Estate.
Geboren 1991.

Werdegang

Studium zum Immobilienökonom an der Irebs, Bachelor in TUM-BWL an der Universität München. Projektentwicklung und aktives Asset-Management bei Art-Invest Real Estate und bei Accumulata Real Estate.

Top-Projekte

Kaufmännische Projektleitung für das Redevelopment des Forum Steglitz Berlin, Umnutzung eines ehe-

maligen Shoppingcenters in ein Mixed-Use-Objekt im laufenden Betrieb, erstes eigenes Refurbishment-Projekt, Mitglied in einem Ankaufsteam für ein Projekt.

Ziele

Aufbau des eigenen Unternehmens Turn Real Estate und erste Projektakquisition, anschließend Schärfung der inhaltlichen Schwerpunkte, Entwicklung eines Markenkerns und Expansion, angesehener und fairer Arbeitgeber und Geschäftspartner werden und die Qualität des Unternehmens bei weiterem Wachstum halten.

Motivation als MAT

Wir stehen vor vielen, teils auch komplexen Herausforderungen – ökonomisch, sozial wie auch bezogen auf den Klimawandel. Am besten gelingt die Bewältigung im Team. Junge Talente zu begeistern und erfahrene Köpfe einzubeziehen ist mit dem MAT-Netzwerk als Motivations- und Austauschplattform ein

großartiger Hebel, um gemeinsam Entwicklungen in der Immobilienwirtschaft zu erkennen und Lösungen zu gestalten.

Ethische Grundsätze

Für mich persönlich sehr wichtig: Fairness und Disziplin. Diese beiden Grundsätze waren für mich schon zu meiner Zeit als Leistungssportler prägend. Auch heute bedarf es Hartnäckigkeit und gleichberechtigten Umgangs in allen Überlegungen und Taten, um gerechten Wandel tatsächlich zu gestalten.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Irebs Alumni, Immoebis, TU Alumni.



Quelle: Turn Real Estate GmbH, Urheber: Andreas J. Focke

Werdegang

Master of Science Immobilienmanagement an der HAWK Holzminden. Student Internships bei D.i.i. Werkstudent bei Ehret + Klein. Junior-Projektleiter. Projektleiter. Senior-Projektleiter. Founder von Grünräume UG.

Top-Projekte

Quartiersentwicklung mit Fokus Wohnen bis zur schlüsselfertigen Übergabe als Gesamtprojektleiter. Quartiersentwicklung mit Fokus Gewerbe und Konzeption der Sondernutzung „gefördertes Gewerbe“ als Gesamtprojektleiter. Adressbildende Gewerbeentwicklung für Forschung als Projektleiter Baurechtschaffung.

Ziele

Ausbau der persönlichen Fachkompetenz in der Projektentwicklung mit dem Fokus Holzbau und ESG/EU-Taxonomie. Entwicklung des Baurechts inkl. Schaffung eines Best-in-

Class-Projekts im Bereich ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit. Weiterentwicklung des Start-ups Grünräume zum profitablen Unternehmen.

Motivation als MAT

Wir leben in einer spannenden Zeit, in der wir eine Vielzahl von Weichen für die Zukunft unserer Gesellschaft und Branche stellen. Innerhalb unserer Branche möchte ich für mehrdimensionale Nachhaltigkeit, Digitalisierung und zukunftsfähige Ideen werben, außerhalb für die nötigen Rahmenbedingungen kämpfen und einstehen.

Ethische Grundsätze

Meiner Ansicht nach sind die fünf ethischen Grundsätze der Rics ein sehr zutreffender Leitfad für das eigene berufliche Handeln. Besonders viel bedeutet mir dabei der Grundsatz der Integrität als humanistisches Ideal. Immer transparent, ehrlich und so, wie man selbst behandelt werden möchte.

Bastian Bördner

Senior-Projektleiter bei UBM Development Deutschland. Geboren 1992.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Immobilienjunioren.



René Bosseler

Associate Finance & Capital Markets bei Aam2core Holding AG. Geboren 1996.

Werdegang

Fünf Praktika in der Finanz- und Immobilienbranche bei den Unternehmen Aam2core (vormals Aamundo), Commerzbank, DWS, Planet Home und JLL. Anschließend direkter Berufseinstieg bei der Aam2core Holding.

Top-Projekte

Tätigkeit als Vorstand des EBS-Real-Estate-Ressorts und die damit verbundene Organisation des 18. EBS-Immobilienkongresses

im Jahr 2016 und 2017, Repositionierung einer Landmark-Immobilie in der Hamburger Hafencity im Rahmen eines viermonatigen Praktikums bei der DWS Real Estate, begleitete Gründung und Platzierung der Aam2cred Debt Investments GmbH als Unternehmen für Alternative Immobilienfinanzierung.

Ziele

Mein berufliches Ziel für die nächsten zwei Jahre ist es, weiterhin das zu tun, was mich erfüllt, mir Freude bringt sowie die Möglichkeit bietet, durch neue Herausforderungen dazulernen zu können. Ich möchte mit inspirierenden Persönlichkeiten zusammenarbeiten und gemeinsam Werte schaffen und dabei meiner Begeisterung für Immobilien treu bleiben.

Motivation als MAT

Mit den MATs möchte ich die Zukunft der Immobilienbranche mitgestalten. Dies erfordert ein Netzwerk aus talentierten und motivierten Immobilienexperten mit unterschiedlichsten

Hintergründen. Das MAT-Netzwerk bestehend aus kaufmännischen, technischen und kreativen Köpfen bietet beste Gelegenheiten dafür. Von dem MAT-Netzwerk erwarte ich ein Zusammenkommen von inspirierenden Persönlichkeiten, die mittel- und langfristig aktiv die Immobilienbranche mitgestalten.

Ethische Grundsätze

Verantwortung, Gerechtigkeit und Respekt sind drei Grundsätze meiner beruflichen und privaten Handlungsmaxime.

Netzwerke und Mitgliedschaften

EBS Alumni, Immoebis.



KONTAKT



Isabel Erben

Trainee bei Swiss Life Asset Managers
Deutschland. Geboren 1996.



Quelle: PICTUREPEOPLE Fotostudio, Urheberin: Theresa

Werdegang

Abschluss B.Sc. an der Irebs, Universität Regensburg, Bachelorarbeit im Bereich Immobilienökonomie im internationalen Kontext. Eigene GbR. Projektleiterin eines Stadtentwicklungsprojekts. Praktikum im Asset-Management. Associate Managerin Projektentwicklung Residential. Trainee mit Fokus auf Projektentwicklung und Construction, Transaction, Portfoliomanagement.

Top-Projekte

Projektleitung einer Neukonzeption eines Stadtplatzes für die Stadt Geiselhöring. Baurechtschaffung und Entwicklung von Marketingkonzepten für Holzhybridobjekte in München. Begleitung des Prozesses von der Ausschreibung bis zur Vertragsgestaltung für ein mit DGNB Gold zertifiziertes Gewerbeobjekt.

Ziele

Mit meiner Leidenschaft für Projektentwicklung ist es mein Ziel Leuchtturmprojekte im ESG-Bereich zu schaffen und damit Akzente zu setzen sowie gesellschaftlichen und langfristigen Mehrwert zu generieren. Als Senior-Projektentwicklerin eine Quartiersentwicklung mit nachhaltigen und sozialen Aspekten – die über die jetzigen Standards der Zertifizierungen hinausgehen – entwickeln und verantworten. Als ESG Ambassador eigene Projekte zu leiten und umzusetzen. Für meine internationale Karriere werde ich einen internationalen Immobilien-MBA absolvieren.

Motivation als MAT

Mit den MATs möchte ich wesentlichen Fragen unserer Zeit auf den Grund gehen und Umsetzungsansätze von morgen erarbeiten: Welche weiteren Ansätze für Zertifizierungen gibt es für Bestands- und Neubauten, die finanzierbar und praktisch umsetzbar sind? Wie können nachhaltige Immobilieninvestments für Investoren und Nutzer attraktiv gestaltet werden? Das große Ganze anpacken!

Ethische Grundsätze

Ökologische und soziale Verantwortung übernehmen. Eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit leben und mit Respekt den Menschen gegenüberstellen.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Irebs Core, Ressort Benefits, Initiatorin des Projekts „gemeinsam stark sein“, Immobilienjunioren, The Consulting Academy.

Werdegang

M.Sc. Real Estate, B.Eng. Bau- und Immobilienmanagement. Praktikum und Werkstudententätigkeit im Bereich Development und Projektmanagement. Seit 2020 Project Analyst.

Top-Projekte

Projektmanagement für das Projekt Lindbergh Parkside Office als Praktikant und Werkstudent bei Groß & Partner. Quartiersentwicklung Gateway Gardens am Frankfurter Flughafen als Werkstudent bei Groß & Partner als Teil der Gateway Gardens Grundstücksgesellschaft. Verantwortlicher Projektleiter für das nachhaltige Redevlopment Lygh am Düsseldorfer Kennedydamm.

Ziele

In den nächsten fünf Jahren möchte ich mindestens zwei Projekte erfolgreich abschließen, Personalverantwortung auf Projektebene übernehmen und zum Director aufsteigen.

Mein übergeordnetes Ziel ist es, dass ich mich jeden Tag freuen werde zur Arbeit zu gehen und meinen Beruf mit Freude und Passion verfolge. Außerdem ist es mir wichtig, Karriere und Familie auf einer gesunden Basis zu vereinen.

Motivation als MAT

Im MAT-Netzwerk sehe ich für mich die perfekte Grundlage, um mich beruflich, aber auch persönlich weiterzuentwickeln, meine Interessen und Ideen zu verfolgen, andere Ansichten und Schwerpunkte kennenzulernen und gleichzeitig etwas bewirken zu können. Ich möchte auf Probleme und Missstände in der Branche aufmerksam machen und neue Ideen und Sichtweisen von jungen Menschen teilen.

Ethische Grundsätze

Verantwortung, Respekt, Gerechtigkeit, Nachhaltigkeit.



Lukas Feldhaus

Project Analyst bei Momeni Development.
Geboren 1996.

Netzwerke und Mitgliedschaften

EBS Alumni-Netzwerk, Immoebs, WiWi Talents.

KONTAKT



Werdegang

Aufbau von strategischen Partnerschaften im Bereich Softwarevertrieb bei Yext. Gründung von Poha House gemeinsam mit vier Familienmitgliedern. Strategischer Aufbau des Unternehmens.

Top-Projekte

Markteinführung von Poha House, Aufbau des Netzwerks und der Markenpersönlichkeit, Entwerfen und Aufbauen der Produkte. Definition der User Journey durch das gesamte Gebäude zum Wohnen und Arbeiten. Integration von Nachhaltigkeit.

Ziele

Mein Ziel ist es, das Leben junger Menschen glücklicher, nachhaltiger und abenteuerlicher zu gestalten, indem ich die gewöhnlichen Dinge des Lebens in bereichernde Erfahrungen verwandle. In den nächsten zwei Jahren wollen wir die ersten vier Poha Houses in Deutschland eröffnen, einen positiven

Einfluss auf die Städte haben, in denen wir leben, und mehr als 500 Menschen ein unkompliziertes Zuhause bieten, in dem sie sich wohl fühlen, einen Impact haben und eine Community aufbauen.

Motivation als MAT

Ich freue mich, in einer Gruppe zu sein, in der Zusammenarbeit zelebriert wird. Ich glaube, dass wir gemeinsam einen größeren Einfluss auf die Branche haben können, die noch ganz am Anfang einer wichtigen Transformation steht. Ich glaube, dass wir an der Schwelle zu einem großen potenziellen Wandel innerhalb der Immobilienbranche stehen. Wir haben hier die Chance, unsere Branche zu einem Vorreiter für Nachhaltigkeit und Wellbeing zu machen und die Trends für modernes und diverses Wohnen anzuführen.

Ethische Grundsätze

Nachhaltiges Bauen und Betreiben von Flächen, emotionales, physisches und kognitives Wellbeing in Gebäuden

fördern, Menschen zusammenbringen, um Einsamkeit zu bekämpfen und Verbindungen und Wachstum zu ermöglichen.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Aachen Entrepreneurship Team, Venture Club Münster, ULL.

Lea Hermanns

Mitgründerin und Chief Product
Officer von Poha House.
Geboren 1995.



Quelle: Poha House Holding GmbH, Urheber: Frederik Wolf

KONTAKT



Quelle: Foto Studio Hirsch, Urheber: Benjamin Schenk



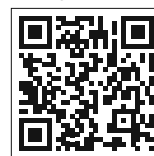
Tim Heßdörfer

Business Analyst bei Colliers International
Deutschland. Geboren 1995.

Werdegang

B.Sc. BWL an der Irebs & Uni Regensburg. M.Sc. Management an der HHL Grad. School of Mgmt. Werkstudent bei Ratsbona Handelsimmobilien. Werkstudent bei Heßdörfer Beratung. Analyst to the Head of Office & Occupier Services Germany bei Colliers. Analyst to the CEO Germany bei Colliers. Studentischer Berater als Projektleiter/-mitglied bei Intouch Consult.

KONTAKT



Top-Projekte

Projektleiter bei Colliers Net Zero. Projektmitglied bei zehn Webinaren zu gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Zukunftsthemen wie Klimawandel und Next Generation, Projektleiter mit Verantwortung vor dem Leitungskreis und Motivation der Projektmitglieder zum Thema New Corporate Identity (studentische Beratung).

Ziele

Gerne möchte ich frühzeitig Führungsverantwortung übernehmen und mit einem agilen Team Mehrwerte stiften. Durch die Teilnahme am öffentlichen Diskurs, z.B. als Speaker, möchte ich gesellschaftsrelevante Themen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung mitgestalten.

Motivation als MAT

In meinen bisherigen Projekten stellte ich fest, wie schwer es ist eine Organisation zu transformieren und vorhandene Pro-

zesse und Gewohnheiten aufzubrechen. Mit den MATs möchte ich mehr Aufmerksamkeit für die Bereiche Nachhaltigkeit und Digitalisierung erreichen. Ich möchte gemeinsam Lösungen entwickeln, die aufzeigen, welche Möglichkeiten es gibt und welche Potenziale dahinterstecken können.

Ethische Grundsätze

Ein wichtiger Grundsatz für mich ist, Nachhaltigkeit sicherzustellen. Mir ist es wichtig, ein gutes Miteinander mit Kolleginnen zu pflegen und sich zu unterstützen. Ich möchte mit Menschen auf Augenhöhe arbeiten. Umsätze und Gewinne sind wichtig, sollten aber nicht jede Entscheidung bestimmen.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Irebs Community of Real Estate, Intouch Consult.

Werdegang

Duales Studium bei der Deutschen Telekom im Bereich Internet of Things und Gründung eines eigenen Start-ups. Studium am Imperial College London Innovation und Management. Entwicklung von verschiedenen Firmen im Energy- und Proptech-Bereich. Ausbau der Ladeinfrastruktur in Deutschland bei Tesla.

Top-Projekte

Gründung einer eigenen Firma im Bereich Internet of Things. Planung, Entwicklung und Realisierung von diversen Schnellladestandorten in ganz Deutschland.

Ziele

Aktuell sehe ich eine große Lücke zwischen ESG-Initiativen und verlässlichen Daten, um diese zu stützen. Aus diesem Grund möchte ich mit Tesla weiterhin den Übergang zu nachhaltiger Energie beschleunigen und unser Netzwerk expan-

dieren, gleichzeitig aber benötigte Daten generieren, aufarbeiten und bereitstellen, sodass Asset-Fonds den Weg in eine nachhaltige Immobilienzukunft ermöglicht wird.

Motivation als MAT

Grundsätzlich bin ich kein Freund davon, die Vergangenheit zu vertiefeln. Auf der anderen Seite bin ich der festen Überzeugung, dass die Immobilienbranche deutlich transparenter, digitaler und nachhaltig verantwortungsvoller werden muss. Genau dieses Ziel will ich mit den anderen MATs gemeinsam vorantreiben.

Ethische Grundsätze

Integrität, da ich ehrlich mit mir selbst und anderen umgehen können muss und meine persönlichen Interessen nicht über dem Allgemeinwohl stehen sollten. Daneben ist Achtung für die Menschen wichtig, da man nur so auf Augenhöhe interagieren und lebendige Diskussionen haben kann.

Netzwerke und Mitgliedschaften

World Economic Forum, First Momentum Ventures.

Niklas Hildebrand

Projektentwicklung bei Tesla. Geboren 1996.

KONTAKT





Leonie Zoé Kempe

Studentin der Immobilienwirtschaft an der HfWU Nürtingen-Geislingen. Geboren 1999.

Werdegang

Mitarbeit im Backoffice des Instituts für Corporate Governance. Tätigkeiten als studentische Hilfskraft und Unterstützung von Forschungsprojekten. Unterstützung von Projektentwicklungen im Controlling.

Top-Projekte

Fachartikel zum Thema ESG. Moderatorin einer Interview-Reihe mit Professionals der Branche für Youtube.

Organisation einer Workshop-Exkursion nach Berlin für Mitglieder des Netzwerks Immopoint als Vorstandsvorsitzende.

Ziele

In den kommenden zwei Jahren steht an vorderster Stelle ein sehr guter Abschluss meines Studiums. Bis dahin möchte ich mein berufliches Netzwerk in der Branche weiter ausbauen, sodass mir ein guter Einstieg in das Berufsleben gelingt. Ich möchte ein Unternehmen finden, in dem ich mich weiterentwickeln kann. Am liebsten in einem tollen Team. In fünf Jahren ist es mein Ziel, mich in meinem zukünftigen Unternehmen zu etablieren, sodass ich mehr Verantwortung erhalte und Managementaufgaben übernehmen darf. Außerdem möchte ich meine Skills kontinuierlich ausbauen, an den Herausforderungen der Branche wachsen.

Motivation als MAT

Ich möchte dazu beitragen, dass die Ideen der Next Gen gehört und diskutiert werden, dass Trends früh erkannt und

weiterentwickelt werden, dass (berechtigte) Vorurteile wie die verpasste Digitalisierung bekämpft werden und dass mehr Frauen in unserer Branche in Führungspositionen vertreten sind.

Ethische Grundsätze

Stets Verantwortung für mein Handeln übernehmen, andere Menschen so behandeln, wie ich von ihnen behandelt werden möchte, Tatsachen nicht unreflektiert übernehmen, sondern hinterfragen.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Immopoint, Arbeitsgruppe „Ethik in der Immobilienwirtschaft“, Rics Student Member.

KONTAKT



Werdegang

Seit 2022: Managerin bei Mazars. 2019 bis 2021: Immobilienbewertung (Schwerpunkt auf Hotelportfolios), Weiterentwicklung ESG-Tool, RE Investor Survey (PwC). 2015 bis 2018: Trainee-Programm (Bewertung, Controlling, Finanzierung, An- und Verkauf) und Analyst (KVG: 2IP). Seit 2014: GF einer Immobilienverwaltung. 2014 bis 2016: M.Sc. in Management (EBS). 2010 bis 2014: B.Sc. in International Hospitality Management (IUBH).

Top-Projekte

2021: Prüfung und selbstständige Weiterentwicklung des PwC ESG Asset Tools zur Evaluierung eines indikativen ESG Ratings. 2021: Co-Autorin der Benchmarkstudie PwC Real Estate Investor Survey (eigenständige Erstellung des Spotlights, Investorenansprache und Übernahme der Investoreninterviews). 2014: Ernennung zur Geschäftsführerin der Firma Konrad GmbH & Co. KG (Verwaltung und Leitung der Projektentwicklungen der eigenen Immobilien).

Ziele

Mein übergeordnetes Ziel ist es, langfristig Kontakte zu knüpfen und mein nationales sowie internationales Netzwerk auszubauen. Bei meinem Arbeitgeber sowie in der Immobilienbranche möchte ich meine Bekanntheit ausweiten. Themen als „First Mover“ voranzutreiben, ist mir besonders wichtig, sowie meine stetige Entwicklung auf fachlicher und persönlicher Ebene.

Motivation als MAT

Die Verleihung des MAT Awards und das damit verbundene Netzwerk gibt jungen und aufstrebenden Talenten der Immobilienbranche eine Stimme, die gehört wird. Das zeigt schon jetzt das große Interesse an weiteren Sponsoren und Partnerschaften. Zukunftsthemen (z.B. ESG), die mir besonders am Herzen liegen, können als MAT-Themen auf der Plattform präsentiert und schneller vorangetrieben werden.

Quelle: Mazars, Urheberin: Sophie Müller



Daiane Konrad

Managerin bei Mazars. Geboren 1991.

KONTAKT



Ethische Grundsätze

Verantwortung für mein Team übernehmen. Ein gutes Arbeitsklima, Fairness und Gleichbehandlung sowie ein respektvoller Umgang auf allen Ebenen.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Immobilienjunioren, Gif, ULLI.

Werdegang

Bachelor in General Management an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Auslandssemester in São Paulo. Praktika im In- und Ausland. Master im Fach Real Estate. Einstieg bei Union Investment Real Estate als Trainee im Fondsmanagement, Investmentmanagement und Asset-Management.

Top-Projekte

Leitung der studentischen Initiative „Studenten helfen“ mit 35 Mitgliedern für ein Jahr zu Beginn des Bachelors. Bachelorarbeit zum Thema „Gender Wage Gap – A View on Gender Equality“. Auslandsstudium in São Paulo.

Ziele

Mein Ziel ist es, nach dem Traineeprogramm (Ende August 2022) in das Fondsmanagement zu wechseln und dort in Vollzeit zu arbeiten. Ich bin sehr überzeugt von dem Tätigkeitsfeld und bin der Meinung,



John Dustin Krämer

Trainee bei Union Investment Real Estate. Geboren 1996.

KONTAKT



dass man im Fondsmanagement viel bewegen kann. Ich habe großes Interesse im Fondsmanagement langfristig zu arbeiten und möchte zeitnah dort Fuß fassen.

Motivation als MAT

Mit den MATs möchte ich v.a. die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung in den Vordergrund rücken. Ich hoffe, Gleichgesinnte zu finden, denn nur als Kollektiv kann man den Markt bewegen und neue Richtungen aufzeigen. Gemeinsam können wir in der Immobilienwelt neue Werte hinsichtlich Nachhaltigkeit und Digitalisierung setzen und diese auch verstärkt durchsetzen. Dementsprechend hoffe ich auf Macher in den Reihen der MATs, die in der Branche aktiv etwas verbessern möchten.

Ethische Grundsätze

Ich halte alle ethischen Themen für wichtig, einen „Vordergrund“ sollte es nicht geben. Mein berufliches Handeln sollte stets ethisch sein, nicht in einem expliziten Bereich.

Netzwerke und Mitgliedschaften

EBS Alumninetzwerk, EBS SCI Alumni.

Werdegang

2013 erste Erfahrungen bei einem Immobilienmakler, anschließend studentische Hilfskraft an der HTW Berlin. Fachpraktikum in der Wohnimmobilienbewertung bei JLL als erste Erfahrung bei einem professionellen Immobilienkonzern. Praktikum bei TSC Real Estate und direkte Übernahme als Investment Analyst nach Abschluss des Masterstudiums.

Top-Projekte

Gruppenleiter eines zehnköpfigen Teams zum Thema „DGNB-Zertifizierung“ im Studium. Organisation des Erstievents des „Netzwerks in der Immobilienschaft“. Sechswöchiges „Real Estate Entrepreneurship“-Modul an der Aalto University mit Ideenvorstellung bei Investoren.

Ziele

Kontinuierlich mehr Verantwortung übernehmen. Leitung eines Projektteams und Koordination diverser Transaktionen

und Projektentwicklungen. Internationalisierung der beruflichen Tätigkeiten und Kommunikation mit ausländischen Stakeholdern. Erweiterung der Expertise für weitere Assetklassen außerhalb des Pflege- und Wohnimmobilienbereichs, u.a. für Gewerbe, Logistik und Sonderimmobilien.

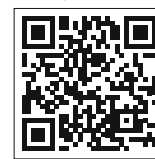
Motivation als MAT

Die eigenen Ambitionen mit Gleichgesinnten teilen und sich gegenseitig inspirieren, um Synergieeffekte zu schaffen. Das öffentliche Bewusstsein für Probleme erweitern, Lösungs- und Umsetzungsansätze entwickeln und ausarbeiten, vor allem in Bezug auf Themen wie die Informationstransparenz und Effizienz der Informationsverarbeitung in der Immobilienwirtschaft oder die Rolle der lokalen Politik zur Mitgestaltung einer nachhaltig smarten urbanen Struktur.

Ethische Grundsätze

Kollektiv statt Ellenbogen. Verantwortung übernehmen. Erfahren, lehren und lernen.

KONTAKT



Jurij Kuzema

Investment Analyst bei TSC Real Estate. Geboren 1994.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Nanyang & Aalto Alumni Club, Immobilienjunioren.



Quelle: Picturaparis GmbH & Co. KG, Urheberin: Céline Teichert

Werdegang

Ein Bachelor in BWL und ein Master in Internationalem Immobilienmanagement. Praktika im Asset-Management, Retail-Investment, Commercial Real Estate Financing und Real Estate Investments & Fonds. Trainee Real Estate & Services. Asset-Managerin.

Top-Projekte

Masterarbeit zum Büro der Zukunft nach Covid-19. Begleitung Reorganisation (Prozesse, Schnittstellen, Verantwortlichkeiten) eines kompletten Real-Estate-Bereichs. Erarbeitung eines neuen Objektstrategie-Tools für das Asset-Management.

Ziele

Mittelfristig ist es mein Ziel, eine herausfordernde Tätigkeit in der Immobilienbranche mit erster Führungsverantwortung zu übernehmen. Langfristig will ich meine Führungskompe-

Christina Landgraf

Senior Associate Real Estate Asset Managerin bei der Hypovereinsbank. Geboren 1997.

tenzen auszubauen. Meinen Fokus will ich darauf setzen Mitarbeiter zu entwickeln und sie bei ihren Zielen und Visionen zu unterstützen.

Motivation als MAT

Ich selbst bin als Asset-Manager bei der HVB im Corporate Real Estate Management (Crem) tätig. Das Corporate-Real-Estate-Segment ist meiner Meinung nach jedoch viel zu wenig in der Immobilienwirtschaft reprä-



sentiert. Innovation und Dynamik sind das, was im Crem leider noch größtenteils fehlt. Dies will ich ändern! Die MATs könnten hier einen großen Beitrag leisten.

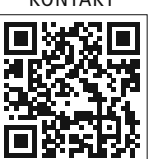
Ethische Grundsätze

Verantwortung, Respekt und Engagement sind die drei für mich wichtigsten ethischen Grundsätze, die mich sowohl beruflich als auch privat bei meinen Entscheidungen prägen.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Frauenetzwerk und Talentförderprogramm der HVB, Crenet e.V., Immobilienjunioren, Mirem e.V.

KONTAKT



Werdegang

Erfahrungen in der Corporate-Welt durch DAX-Konzerne, bei internationalen Tech-Start-ups im Business-Development. Bezug zu Investment-Tätigkeiten durch Erfahrungen in Immobilienfonds. Beschäftigt bei Blackprint.

Top-Projekte

Begleitung bei Definition, Umsetzung & Implementierung einer Digitalisierungsstrategie eines führenden Immobilienunternehmens als Project Lead. Projektleiter der Real Proptech Pitches 2021. Unterstützung aus Investmentsicht bei dem Exit eines unserer Portfolio-Unternehmen (Übernahme durch großen Softwarekonzern aus der Branche) 2021.

Ziele

Mit Leidenschaft die Themen Innovation, Nachhaltigkeit und Digitalisierung vorantreiben: Mir weitere Expertise in puncto ESG aneignen, um sie im täglichen Arbeiten anzuwenden. Da-

rüber hinaus Early-Stage-Start-ups als Mentor unterstützen und internationalen Proptech-Unternehmen den Markteintritt erleichtern und werthaltige Partnerschaften ermöglichen. Eigenes Proptech in der Immobilienbranche gründen.

Motivation als MAT

Vor allem zu den Themen ESG, Innovation & Proptech kann ich wertvollen Input aus der Praxis liefern. Durch mein international geprägtes Auftreten bin ich mit der neuen Generation motiviert, dieses MAT-Netzwerk perspektivisch über unsere Landesgrenzen hinaus zu promoten und wachsen zu lassen.

Ethische Grundsätze

Respekt, Wertschätzung, Solidarität, gegenseitiger Support, Verantwortung übernehmen, Vorbild sein.

Lukas Linn

Scouting & Investment Manager bei Blackprint. Geboren 1994.

KONTAKT

**Netzwerke und Mitgliedschaften**

ULL, Nims - Network of Innovation Management & Strategy (europaweites Alumni-Netzwerk führender Business-Schools), SAP Next Gen.

**Jan Hendrik Lukowski**

Head Development Services bei Drees & Sommer Schweiz. Geboren 1993.

Werdegang

B.Sc. General Management, M.Sc. Strategic Management. Dr. rer. pol. Real Estate Economics. Projektentwickler bei Bauwerk Capital. Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Real Estate Management Institute der EBS Universität. Seit 2019 Chief of Staff/Referent der Geschäftsführung bei Drees & Sommer Schweiz. Leitung des Bereichs Development Services.

**Top-Projekte**

Idee und Etablierung des Bereichs Development Services bei der Drees & Sommer Schweiz. Realisierung von Projektentwicklungen wie Ferienresorts oder Wohnimmobilien. Potenzialanalyse/Machbarkeitsstudie für das zukünftig höchste echte Holzhochhaus der Welt.

Ziele

Bei der Drees & Sommer Schweiz möchte ich mit dem Bereich Development Services von der Idee bis zur Umsetzung verschiedener Projekte einen Beitrag leisten. Ich möchte mit der Entwicklung von Immobilien für Senioren einen Mehrwert für die Menschen schaffen, die den Grundstein für unseren heutigen Wohlstand gelegt haben.

Motivation als MAT

Gerne würde ich die aktuellen Abläufe und den Status quo in unserer Branche mit den MAT's zusammen challenge. Hier

aus können Ideen entstehen, die Themen wie die Alterung unserer Bevölkerung betreffen. Zudem können neue Ansätze wie die Sharing Economy oder smarte Grundrisse Wohnraum bezahlbarer machen und viele Menschen entlasten.

Ethische Grundsätze

Mein berufliches Handeln sollte alle Stakeholder berücksichtigen und eine Lösung anstreben, die den bestmöglichen Kompromiss und das beste Ergebnis für alle Beteiligten darstellt. Dabei sind mir Themen wie das Gemeinwohl, Nachhaltigkeit, Architektur und der Projekterfolg wichtig.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Mitglied im Young Leaders Board bei ULI Switzerland.

KONTAKT



Quelle: albrings + müller ag, Urheber: Michael Banert

David Matthäus

Partner/Prokurist Albrings + Müller. Geboren 1991.

KONTAKT

**Werdegang**

2010 - 2014: Bachelorstudium und erste Erfahrungen im klassischen Bauprojektmanagement. 2014 - 2016: Masterstudium. Parallel dazu Mitwirken beim Aufbau einer neuen Crem-Abteilung der Fa. Bosch. 2016: Einstieg bei Albrings + Müller. Seit 2016: Entwicklung vom Praktikanten über den Consultant und Senior Consultant zum Partner.

Top-Projekte

Auslandaufenthalt in Nigeria, Mitwirkung beim Bau einer Klinik und Verantwortung aller Malerarbeiten. Wechsel vom Weltkonzern Bosch zum Start-up Albrings + Müller, wesentliche Mitwirkung an der Entwicklung des Unternehmens. Projektleitung im Rahmen eines Beratungsmandats im Crem der BASF in Ludwigshafen.

Ziele

Innerhalb von Albrings + Müller darf ich den Bereich Prozesse und Organisation führen. In den kommenden zwei Jahren bin ich voll auf die Neukundengewinnung und den Ausbau des Teams fokussiert. Daneben möchte ich mein bisheriges Engagement als Gastdozent an zwei Hochschulen auf vollständige Lehraufträge ausweiten. Ich will zum richtigen Zeitpunkt am für mich richtigen Ort tätig sein und immer erkennen, wann das (nicht) gegeben ist. Mir ist es wichtig, Spaß an der Arbeit zu haben und dafür zu sorgen, dass es allen im Team so geht.

Motivation als MAT

Sind wir mal ehrlich: Die Immobilienbranche macht häufig von sich reden, aber zu selten, wenn es um die Buzzwords Digitalisierung, Energiewende, soziale Gerechtigkeit usw. geht. Ich habe Bock, das mit den MAT's zu ändern, denn es gibt so viele Ansatzpunkte! Und auch wenn ich knapp an der Altersgrenze kratze - großartig, dass wir Young Professionals hier eine Bühne haben und gesehen werden!

Ethische Grundsätze

Bodenständigkeit, Respekt und Ehrlichkeit, Potenzial statt Defizite in anderen erkennen.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Keinem festen Netzwerk zugehörig, ehrenamtlich aktuell etwa im Rahmen von Schulprojekten wie Gitarrenworkshops tätig.

Werdegang

Duales Studium bei Vonovia. Aufbau des Geschäftsfelds Photovoltaik. Geschäftsführender Gesellschafter bei Merkens Real Estate. Beratung einer der größten Steuerkanzleien Kölns in Immobilien Themen.

Top-Projekte

Aufbau des Geschäftsfelds Photovoltaik bei Vonovia als kaufmännischer Assistent des Abteilungsleiters. Aufbau einer Immobiliengesellschaft für eine Kölner Steuerkanzlei als selbstständiger Berater. Entwicklung des ersten Grundstücks in Korschenbroich als Geschäftsführender Gesellschafter der Merkens Real Estate.

Ziele

Etablierung der Merkens Real Estate als verlässlicher und kompetenter Projektentwickler im Rheinland & Ruhrgebiet. Die eigenen Bestandsimmobilien klimaneutral sanieren.

Master mit der Spezialisierung Real Estate abschließen. Erreichung eines Dokortitels. Aufbau einer eigenen Stiftung für herzkranken Kinder.

Motivation als MAT

Ich möchte der Assetklasse der Sozialimmobilien eine Stimme zu verleihen. Die Menschen in Deutschland altern zunehmend, jedoch steigt die Zahl der Pflegeplätze nicht entsprechend an. Wir als Next Gen müssen Ideen entwickeln, wie wir Menschen ein Zuhause oder eine Arbeitsstätte schaffen können, Ökologie und Ökonomie in Einklang bringen, ohne die soziale Gerechtigkeit zu vernachlässigen.

Ethische Grundsätze

Die zwei ethischen Grundsätze, die in meinem beruflichen Handeln im Vordergrund stehen, sind Respekt und Zuverlässigkeit. Menschen brauchen sich bei mir nicht auf schriftlich fixierte Verträge verlassen, sie können das auf meinen Handschlag und auf mein Wort.

Fabio Merkens

Geschäftsführender Gesellschafter bei Merkens Real Estate. Geboren 1997.

KONTAKT

**Netzwerke und Mitgliedschaften**

Immobilienjunioren, BFW Nordrhein-Westfalen.



Quelle: Merkens Real Estate GmbH



Quelle: Select Photography GmbH

Annabell Chantal Nachbaur

Real Estate Consultant bei Ernst & Young Schweiz. Geboren 1996.

Werdegang

Praktikantin im Projektmanagement mit anschließender Festanstellung. Verantwortung über Erfassung, Kontrolle und Analyse fortlaufender Baukosten. Consultant mit Fokus Immobilienbewertung. Übernahme der Redaktion der EY Real Estate News.

Top-Projekte

Projektleitung bei „Teller statt Tonne“ und Erfolgsanalyse von Veranstaltungen des Vereins Tellerrand zum Welternährungstag 2017 und Erarbeitung von Optimierungsstrategien. Selbstständige Durchführung einer Machbarkeitsstudie beim Projekt Garden und Koordination der Investorenansprache. Analyse nachhaltiger Erfolgsfaktoren ländlicher und städtischer CWS in der Schweiz.

Ziele

Entwicklung zum Senior Consultant durch Ablegung der Rics-Prüfung. Den MBA-Abschluss machen. Begleitung von Projekten außerhalb meiner Kernkompetenz Bewertung, um mein Know-how auf weitere Fachdisziplinen auszuweiten und in künftigen Projekten einzusetzen. Erweiterung des Track-Records, um Rics Registered Valuer zu werden. Ausbau meiner Führungskompetenzen und Übernahme von Managementaufgaben, Projekt- und Kundenverantwortung.

Motivation als MAT

Mit den MAT's möchte ich Lösungen für Megatrends wie Urbanisierung, Demografie und Nachhaltigkeit erarbeiten. Teil eines fachlich und persönlich hochqualifizierten Netzwerks zu sein - mit den Entscheidern von heute und morgen - eröffnet die wertvolle Möglichkeit, zentrale Themen länderübergreifend anzupacken.

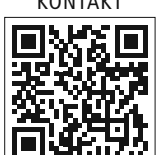
Ethische Grundsätze

Integrität, Respekt, Teamarbeit und Empowerment.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Rics APC Candidate, Wipswiss, Mirem e.V., Immobilienjunioren.

KONTAKT



Quelle: Andreas Röckling



Marianne Pieper

Projektmanagerin Energiemanagement bei CG Elementum, wissenschaftliche Mitarbeiterin/Doktorandin an der Bauhaus-Universität Weimar (BUW). Geboren 1994.

KONTAKT



Werdegang

Duales Studium (B.A. Immobilienwirtschaft) an der Berufsakademie Leipzig mit der Wohnungsgenossenschaft Unitas als Praxispartner. Masterstudium (M.Sc. Management für Bau Immobilien Infrastruktur) an der Bauhaus-Universität Weimar (BUW). Auslandssemester am KTH Royal

Institute of Technology Stockholm. Werkstudentin bei Geo-Map, wissenschaftliche Mitarbeit an der BUW. Data Managerin bei CG Elementum, seit April 2022 Projektmanagerin bei CG Elementum.

Top-Projekte

Projekt Space an der BUW.

Ziele

Ich möchte aktiv, aber ohne mich zu verbiegen, zu der Gestaltung von lebenswerten Städten beitragen und Spezialistin für die Projektentwicklung von Green-Tech-Konzepten werden, um die Gestaltung von CO2-neutralen Quartieren bezahlbare Wirklichkeit werden zu lassen. Diesem Thema will ich mich auch als externe Doktorandin der BUW in meiner berufs begleitenden Promotion widmen. Darauf aufbauend möchte ich strategische Aufgaben in leitender Position wahrnehmen. Natürlich mit einem starken Netzwerk im Rücken.

Motivation als MAT

Vor allem will ich zeigen, dass die Branche jung, weiblich, digital und aufregend sein kann. Dazu gehört es auch, im privaten Umfeld den Ruf der „Immobilienhaie“ abzubauen. Wenn meine Lehrtätigkeit endet, würde ich gerne mit meinen Erfahrungen aus der Forschung die MATs bei ihren Abschlussarbeiten unterstützen. Ich erhoffe mir von dem Netzwerk Impulse und konstruktive Diskussionen, da nur vernetzt eine flächendeckende Digitalisierung der Branche funktionieren kann, die wir in den kommenden Jahren gestalten müssen.

Ethische Grundsätze

Inklusives Denken und Handeln, Chancengleichheit, soziale Gerechtigkeit, Transparenz.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Gif.

Werdegang

Praktikant bei A. Frauenrath und Drees & Sommer. Werkstudent bei Schmidt Reichhardt und Art-Invest Real Estate Management. Projekttechniker und Projektleiter bei E.ON Energy Solutions in Essen, zusätzlich Prokurist bei Grüne Quartiere.

Top-Projekte

Teil der Gesamtprojektleitung beim Förderprojekt Transurban NRW mit rund zehn beteiligten Unternehmen. Arbeitspaketleiter Innovationsmanagement. Projektsteuerung Brandschutzsanierung eines Hotels auf Eigentümerseite. Technischer Berater bei Transaktion (Forward-Deal) eines Amazon-Logistikzentrums in Entwicklung.

Ziele

Entwicklung nachhaltiger, digitaler Lösungen zur Integration von erneuerbaren Energiekonzepten im Immobiliensektor. Geschäftsmodellentwicklung mit Lösungen im Bereich Smart

City und Dekarbonisierung. Übernehmen von weiterer Führungsverantwortung.

Motivation als MAT

Begeisterung für technische und nachhaltige Themen bewirken und den wirtschaftlichen Mehrwert vermitteln. Als Experte für erneuerbare Energie in Gebäuden und Quartieren und Regulatorik und Energiepolitik einen Beitrag dazu leisten, die Immobilienwirtschaft grüner zu gestalten. Zu jedem Thema, das mich umtreibt, eine passende Ansprechperson mit entsprechender Expertise kennenlernen und nebenbei neue Freundschaften aufbauen.

Ethische Grundsätze

Nachhaltigkeit, nachhaltige Werte schaffen.



Christoph Rademacher

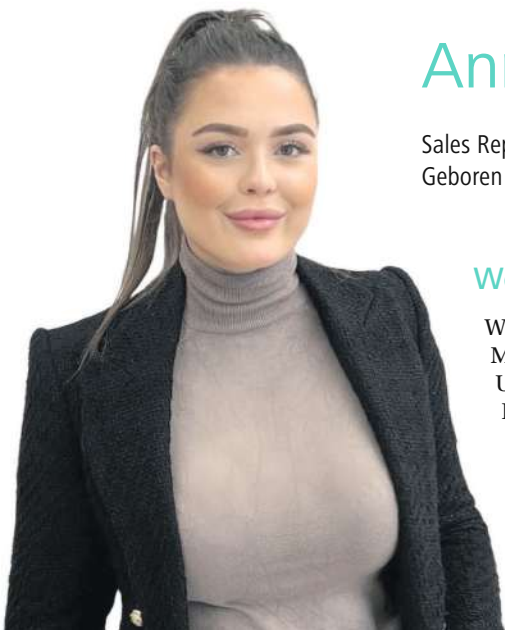
Projekttechniker und Projektleiter bei E.ON Energy Solutions. Geboren 1995.

KONTAKT



Netzwerke und Mitgliedschaften

Ingenieure ohne Grenzen e.V., Verband Deutscher Wirtschaftsingenieure e.V.



Anna Renk

Sales Representative & Marketing bei Finlist. Geboren 1998.

Werdegang

Werkstudentin bei Sensorberg. Gründung einer Social-Media-Agentur für Start-ups und mittelständische Unternehmen der Immobilienbranche. Abschluss Bachelor of Science in Biologie. Sales Representative & Marketing bei Finlist

Top-Projekte

Konzeptionierung einer interoperablen technischen Gesamtlösung für einen Neubau in Köln.

Erstellung einer Online-Marketing-Strategie für einen Bestandhalter. Einjähriges Forschungsprojekt mit dem Ziel des bakteriellen Ligninabbaus in landwirtschaftlichen Abfällen, um nachhaltig Energie zu erzeugen.

Ziele

Auch nach dem Studium möchte ich fester Teil der Immobilienbranche werden, um Innovation voranzutreiben, die Branche nachhaltiger zu gestalten und den Umschwung in eine neue, digitale Zukunft auch in dieser Branche zu bewegen. Ich möchte mir weitere Skills aneignen, um Mehrwert zu bieten. Und nebenbei mehrere Unternehmen der Immobilienbranche mit meiner Social-Media-Agentur im Online-Marketing unterstützen.

Motivation als MAT

Der Umbruch in eine neue, digitale, innovative Zukunft mit CO2-neutralen Gebäuden ist notwendig. Smart Cities, BIM,

IoT, Predictive Maintenance und Big Data sind die Stichwörter der Zukunft. Als Masterstudentin im Bereich Molecular Life Science sehe ich mich als Exotin, die mit alternativer Sichtweise an immobilienwirtschaftliche Problemstellungen herangeht und so neue Perspektiven in das Netzwerk einbringen kann.

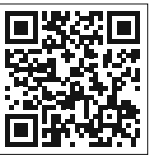
Ethische Grundsätze

Integrität, Teamorientierung, Respekt, Chancengleichheit, Diversität und Gerechtigkeit, Nachhaltigkeit.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Immobilienjunioren, IRECC, Builtworld.

KONTAKT



Richard H. Schulz

Büroleiter Göttingen bei Delta Immobilien Gruppe. Geboren 1992.

Werdegang

Ausbildung zum Immobilienkaufmann (IHK) bei Spar- und Bauverein. Property-Manager bei Delta Immobilien Gruppe. Berufsbegleitendes Fernstudium B.A. Real Estate an der EBZ Business School. Büroleiter Göttingen bei Delta Immobilien Gruppe. Berufsbegleitendes Fernstudium M.A. Real Estate Management an der EBZ Business School. Projektentwicklung bei Delta Immobilien Gruppe.



Top-Projekte

Durchführung der ersten Projektentwicklung (Büro, 4.200 qm). Aufbau und Weiterentwicklung der ersten Zweigniederlassung der Delta Immobilien Gruppe mit Leistungsschwerpunkt Property-Management/Vermietung als verantwortliche Führungskraft.

Ziele

Mittelfristig werde ich dem Stadtbild eine Immobilie hinzufügen. Außerdem werde ich weiter Verantwortung für meinen Aufgabenbereich, für die Mitarbeiter und für das Unternehmen übernehmen. Ich werde nicht aufhören, von den Vorbildern in der Immobilienwirtschaft zu lernen, und mein Umfeld aktiv prägen.

Motivation als MAT

Heute schon an morgen denken: Die MATs übernehmen bereits jetzt Verantwortung

für die nachhaltige Gestaltung der Immobilienwirtschaft. Mit unserem Handeln gestalten wir Orte zum Wohnen und Arbeiten. Wir entwickeln Konzepte und machen Räume lebenswert sowie krisenfest. Daran möchte ich mit den anderen MATs arbeiten.

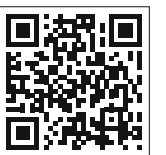
Ethische Grundsätze

Wirtschaftliche und soziale Verantwortung gehen Hand in Hand; wertschätzende, offene und ehrliche Kommunikation.

Netzwerke und Mitgliedschaften

EBZ Business School Alumni, FAI Verein zur Förderung der Ausbildung in der Immobilienwirtschaft, Immobilienjunioren.

KONTAKT



Werdegang

B.Sc. und M.Sc. an der Irebs Regensburg. Praktika bei der Allianz, bei TME und bei Art-Invest. Werkstudentin bei der PBB und wissenschaftliche Hilfskraft im International Office Regensburg. Fortbildung zum Leed Green Associate und DGNB RE P. Seit Januar 2022 Junior-Projektmanagerin in Teilzeit bei der Soravia Group.

Top-Projekte

Übernahme der gesamten Projektkalkulation und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung im Projektseminar der Irebs. Sitz im Mensaausschuss der Uni Regensburg.

Ziele

Übernahme meines eigenen Wohn- oder Büroobjekts. Berufsbegleitendes Studium in Bau- und Sanierungstechnik. Projektleitung für Brownfield-Developments. Mitsprache bei Strategieentwicklung des Unternehmens in Richtung Green

Romy Schwenkert

Junior-Projektmanagerin in Teilzeit bei Soravia Group. Geboren 1996.

Refurbishment, Revitalisierungen im Bestand. Übernahme von Personal- und Führungsverantwortung. Förderung und Beratung von Proptechs.

Motivation als MAT

Ich möchte durch die MATs unserer Generation eine Stimme geben, um unsere Zukunft nachhaltiger zu gestalten. Ich bin der Auffassung, nur gemeinsam können wir innovative Ideen generieren, Lösungsansätze erarbeiten und voneinander lernen, mit



dem Ziel, die Ideen an die Politik und Wirtschaft heranzutragen und gehört zu werden.

Ethische Grundsätze

Verantwortung gegenüber heutiger und kommender Generationen, Respekt, Gerechtigkeit, Diskriminierung hat keinen Platz, ehrliche und offene Kommunikation.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Mitglied und Exkursionsleitung bei Irebs Core e.V., Irebs Core Connect (Mentorenprogramm), Mitglied und Fachschaftsprecherin a.D. bei der Fachschaft Wirtschaft (und des dazugehörigen Vereins Fips e.V.), Mitglied bei Rics.

KONTAKT



Werdegang

Teamassistentin Property-Management. Nach berufs begleitendem Bachelorstudium Übernahme eines Portfolios als Property-Managerin. Anschließend weitere immobilien-spezifische Studiengänge an der Irebs und MBA, heute Asset-Managerin für zwei Wohn-Spezialfonds.

Top-Projekte

(Gruppen-) Abschlussarbeit an der Irebs. Begleitung und Mitwirkung an der Firmensitzverlegung mit rund 80 Mitarbeitern. Vorbereitung der Vermietung eines Neubauprojekts mit 240 Wohneinheiten mit Aufbau der Vermietungsplattform und Mieter-App.

Ziele

Ich möchte meine Kenntnisse im Asset-Management ausbauen. Speziell die Themen Planung und Steuerung von Capex-Maßnahmen und Steuerung von Forward-Deals sind

hier von Bedeutung. Daneben möchte ich mein Wissen zum Thema Nachhaltigkeit und ESG ausbauen sowie zu deren Bedeutung für den Lebenszyklus und die Rendite von Immobilien. Langfristig möchte ich mein Wissen über das Portfolio-management erweitern und in den kommenden fünf Jahren Führungsverantwortung übernehmen.

Motivation als MAT

Mir liegen besonders die Digitalisierung und ESG am Herzen. Beim der Digitalisierung besteht an vielen Stellen immer noch großer Aufholbedarf. ESG befindet sich aktuell in der Findungsphase: Alle wollen und müssen es, aber die exakte Richtung wird seitens der Regierung bislang nicht vorgegeben. Ich freue mich sehr darauf, bei diesem Thema aktiv mitzuwirken.

Ethische Grundsätze

Offene Fehlerkultur, Schulungen durch den Arbeitgeber, um Fehlern vorzubeugen, Fairness und Gleichberechtigung.

Nicole Steppuhn

Asset-Managerin bei Wertgrund Asset Management. Geboren 1994.

KONTAKT

**Netzwerke und Mitgliedschaften**

Immoebs, Immobilienjunioren, Mirem.

Johann Weiß

Wissenschaftliche Hilfskraft an der Irebs / Universität Regensburg. Geboren 1994.

Werdegang

2018: Transaktionsmanagement eines deutschlandweiten Immobilienportfolios als Fondsmanager. 2019: Verkauf und Bewertung mehrerer Immobilien als Analyst. 2020: wissenschaftliche Mitarbeit an einem DFG-Forschungsprojekt an der Irebs.

Top-Projekte

2018 bis 2019: Projektleitungen im Transaktions- und Fondsmanagement der PI Pro



Investor. 2021: Vorbereitung einer Schulungsunterlage zur Berücksichtigung transitorischer Klimarisiken. Seit 2021: Mitarbeit an einem DFG-Forschungsprojekt und Erstellung eines kaufmännischen Leitfadens zur Sakralraumtransformation.

Ziele

Nach dem Abschluss des M.Sc. Real Estate möchte ich mich in der Beratung kirchlicher Umnutzungsprozesse selbstständig machen. Mein Ziel ist es, Kirchen vor dem Abriss zu bewahren und im Zuge meines PhD einen Beitrag zu diesem und weiteren Forschungsthemen zu leisten sowie die Brücke zur Berufspraxis zu schlagen. Ich möchte mich langfristig gerne der Beratung von Non-Governmental Organisations und Kirchen widmen.

Motivation als MAT

Die junge Generation muss sich stärker vernetzen und auch ihre Visionen umsetzen, um veraltete Denkmuster und Strukturen zu durchbrechen.

Zusammen können wir als Digital Natives neue Technologien implementieren und den Fokus auf Zukunftsthemen lenken.

Ethische Grundsätze

Mit Mut und Integrität zu seinen Überzeugungen stehen, Verantwortung für eigenes Handeln übernehmen, Respekt, Verständnis und transparente Kommunikation, Gerechtigkeit für Menschen in allen Lebenslagen und Nachhaltigkeit vor Profit.

Netzwerke und Mitgliedschaften

Irebs Community of Real Estate, Fips e.V. (Trägerverein der Fachschaft Wirtschaft) der Universität Regensburg, Immoebs e.V.

KONTAKT

**Werdegang**

Studium der Immobilienwirtschaft an der HfWU in Nürtingen-Geislingen. Praktikum in den Bereichen Bauherrenvertretung und Immobilienbewertung. Praktikum im Bereich Fund Administration. Praktikum im Bereich Immobilienvermittlung.

Top-Projekte

Kooperationen mit anderen Studenteninitiativen als stellvertretender Vorsitzender des Vereins Immopoint. Veranstalten von zwei Vortragsreihen. Co-Founder einer App-Entwicklung im Finanzbereich. Kauf und Renovierung einer eigenen Wohnung.

Ziele

Weitere Wohnungen kaufen und renovieren, Abschluss des Bachelorstudiums B.Sc. Immobilienwirtschaft, Start des Mas-

terstudiums im Bereich Real Estate im In- oder Ausland, das im Studium aufgebaute Netzwerk erhalten und erweitern, einen spannenden Arbeitgeber in der Immobilienbranche finden.

Motivation als MAT

Ich möchte zusammen mit den MATs die Immobilienbranche positiv und nachhaltig mitgestalten, sodass sie nachhaltiger und digitaler wird. Zudem möchte ich neue Menschen in der Branche kennenlernen und mein Leben dadurch noch mehr der Immobilienwirtschaft widmen. Ich fände es zudem spannend, zusammen mit immobilienwirtschaftlichen Studiengängen gemeinsame Projekte durchzuführen und gemeinsam als ein junges Team in der Immobilienwirtschaft einen Unterschied zu bewirken.

Ethische Grundsätze

Integrität, Verantwortung gegenüber der Natur.

Jonas Wimmer

Student der Immobilienwirtschaft und Werkstudent bei der ibW-Gruppe. Geboren 1999.

KONTAKT



Quelle: Lukas Jank

Netzwerke und Mitgliedschaften

Immopoint, Mitglied im Begabtenförderungsprogramm Honors Course.

Werdegang

2016/17: Nach drei Jahren als Assistant to the CEO Übernahme der operativen Geschäftsleitung (COO) bei Parant Deutschland. 2019: Real Estate Strategy und Crem bei KPMG. 2020: Einstieg bei FAP Invest als Investmentmanager für Real Estate-Private-Debt-Produkte.

Top-Projekte

Förderung der Entwicklung von Tragflughallen als modulare Flüchtlingsunterkünfte und Colivingspaces im Rahmen der Übernahme einer COO-Rolle. Initiierung und Strukturierung eines Real Estate Debt Funds (AIF). Entwicklung vermarktungsfähiger Investment-Hypothesen als zuständiger Investmentmanager.

Ziele

Ich möchte weitere Fondsprodukte als Artikel-8- und Artikel 9-Fonds mit konkreten Nachhaltigkeitszielen initiieren,

unsere Investmentplattform bei FAP führen, als Experte für Real Estate Private Debt und Debt Investments wahrgenommen werden und Shareholder/Partner bei der FAP Group werden.

Motivation als MAT

Als Teil der MAT-Gemeinschaft habe ich den Anspruch, der Immobilienbranche in Deutschland ein jüngeres und ehrlicheres Gesicht zu geben. In meinem beruflichen wie privaten Umfeld treibt mich das Thema Nachhaltigkeit und Impact Investing um. Ich möchte die Chance nutzen, mit Gleichgesinnten aus der Branche in einer Gemeinschaft zu wachsen, sich gegenseitig zu „pushen“ und zu unterstützen, um so in der Immobilienwirtschaft neue Impulse setzen zu können.

Ethische Grundsätze

Integrität, Offenheit und Transparenz, Benennen von Interessenskonflikten.

Raphael B. Wowra

Investmentmanager bei FAP Invest. Geboren 1993.

KONTAKT



Uheber: Fotostudio Charlotteburg

Netzwerke und Mitgliedschaften

AssocRics (Anwärter MRics), Senat der Wirtschaft, Junger Wirtschaftssenat, Unpri.

Patrick Wunsch

Referent des leitenden Geschäftsführers bei Nassauische Heimstätte Wohnstadt (NHW). Geboren 1992.

Werdegang

Arbeitete vier Jahre als Projektmanager einer Privatbank in Frankfurt und wurde dann für zwei Jahre zum Stabsleiter des Chief Organisation Officer (COO) berufen. Tätigkeit in der Schweiz als Strategiemanager (Bank) und Geschäftsführer (Bereich Künstliche Intelligenz). Arbeitet seit 2020 für die NHW in Frankfurt und wird dort künftig als Leiter Strategie & Projekte tätig sein.

Top-Projekte

Zweijährige Einführung einer IT-Infrastruktur, in deren Kontext die gesamte Wertschöpfungskette einer Privatbank überarbeitet wurde, Verantwortung für das Management-Reporting des 200 Personen umfassenden Projekts und mehrere Streams als Head of PMO. Gleichzeitig Studium zum Master of Science in Management an der Handelshochschule Leipzig. Schaffung einer COO-Struktur als Stabsleiter des Vorstands nach dem Merger zweier Banken.

Ziele

In zwei Jahren möchte ich eine Position der zweiten Führungsebene innehaben und mit einer wohnungswirtschaftlichen Promotion beginnen. In den nächsten fünf Jahren möchte ich als kaufmännischer Geschäftsführer eines Wohnungsunternehmens für die Aufgaben des Corporate Centers (Personal, IT, Finance, Projekte) verantwortlich sein und in dieser Funktion das Unternehmen der operativen Exzellenz verschreiben.

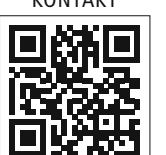
Motivation

Ich würde gerne mit den anderen MATs ein gallisches Dorf bilden, in dem man sich miteinander austauscht, sich gegenseitig unterstützt und sich daraus das ein oder andere organisationsübergreifende Projekt ergibt – das wäre klasse! Ich würde das MAT-Netzwerk gerne mit meinem nicht-wohnungswirtschaftlichen Hintergrund verstärken und meine Erfahrungen voll in den gemeinsamen Austausch einbringen.

Ethische Grundsätze

Integrität steht als Nordstern meines beruflichen und privaten Handelns fest am Horizont.

KONTAKT



Quelle: Nassauische Heimstätte Wohnstadt, Uheber: Walter Johann

Die Gen Z geht auf Distanz zum Arbeitgeber

Digitalisierung, Prozesse und Unternehmenskultur die entscheidenden Stellschrauben für den Unternehmenserfolg – und mobiles Arbeiten bedeutet Innovationsverlust. Die Generation Z kann nichts mit charismatischen Führungsfiguren anfangen, sondern will fair behandelt werden. Das und mehr zeigt die Studie „Sustainable Leadership – Führung im digitalen Zeitalter“ von Marion Peyinghaus vom Competence Center Process Management Real Estate und Regina Zeitner, Professorin an der HTW Berlin.

Immobilien Zeitung: Hat der schnöde Mamon als Motivationspritze echt ausgedient?
Marion Peyinghaus: Wir haben die Wirksamkeit verschiedenster Führungsmuster untersucht. Die leistungsorientierte Belohnung weist keinen einzigen positiven Effekt auf die Unternehmensziele auf. Weder die Motivation der Mitarbeiter noch die Produktivität oder der Gewinn werden positiv beeinflusst. Nein, Boni steigern nicht die Leistung.

IZ: Das Hauptargument gegen mobiles Arbeiten lautet: Die Innovationskraft geht verloren. Sehen Sie diese These bestätigt?
Regina Zeitner: Die Studie zeigt sogar, wie groß der Innovationsverlust ist. Die fehlende Kreativität ist die Quintessenz der dezentralen Zusammenarbeit. Es fehlt an Austausch, aber auch an Raum und Motivation. Ideen werden nicht ausdiskutiert, wenn die virtuelle Sitzungszeit vorbei ist und in der Küche das Abendessen lockt.

IZ: Es heißt, dass Homeoffice auch eine Söldnermentalität fördert.
Peyinghaus: Die Bindung an das Unternehmen, der Zusammenhalt in den Teams und die Nähe zur Führungskraft haben gelitten. Das bestätigen Führungskräfte wie Mitarbeitende gleichermaßen. Die Bindung zum Unternehmen sinkt in der virtuellen Zusammenarbeit – und die Wechselbereitschaft steigt.

IZ: Die entscheidenden Stellschrauben für die Zusammenarbeit im virtuellen Raum sind laut Studie Prozesse, Digitalisierung und Unternehmenskultur. Diese drei Faktoren sollen jeweils dreimal so wichtig wie die Führungsqualitäten der Vorgesetzten sein.
Zeitner: Das Homeoffice legt unklare Prozesse schonungslos offen. Ein Mitarbeiter kann hier nicht mal schnell etwas am Nachbartisch erfragen oder die Kollegin um ein Beispiel bitten. Jede Unklarheit führt zu Reibungsverlusten. Klare Definitionen sind wichtig, die jedem zeigen, wer für was verantwortlich ist. Auch ein mangelnder Digitalisie-

rungsgrad strapaziert im Homeoffice die Nerven der Mitarbeitenden. Wer über keine IT-Tools zur digitalen Unterschrift verfügte, konnte sich auf langwierige Postwege gefasst machen. Letztendlich kann eine Führungskraft ihre Leute noch so sehr motivieren wollen: Sind die Prozesse nicht strukturiert und digitalisiert, führt das zu Ineffizienzen und Frustration. Deswegen sind Prozesse der wahre Erfolgsfaktor des digitalen Zeitalters.

IZ: Viele Immobilienunternehmen haben das offenbar noch nicht erkannt ...
Zeitner: Die Immobilienwirtschaft hat ein goldenes Jahrzehnt erlebt. Über den Erfolgen wurden die Hausaufgaben vernachlässigt, die Prozesse ließen in ihrer Qualität erheblich nach. Unternehmen leiden unter unstrukturierten Arbeitsabläufen, unklaren Verantwortlichkeiten oder fehlenden Prozessdokumenten wie Checklisten.

IZ: Sollten sich Führungskräfte also vor allem als Möglichmacher digitaler Transformation, optimierter Prozesse und einer motivierenden Unternehmenskultur verstehen?
Peyinghaus: In der Tat. Führungskräfte sind in erster Linie Wegbereiter für die Bedürfnisse ihrer Teams. Dazu zählen eben strukturierte Prozesse, leistungsfähige IT-Systeme und eine motivationsfördernde Kultur. Ohnehin wird die Entscheidungsgewalt der Führungskräfte abnehmen. Analysen und Entscheidungen werden zunehmend an IT-Tools wie z.B. KI-Systeme verlagert. Daher brauchen Führungskräfte ein erweitertes Kompetenzportfolio. Dazu gehören vor allem soziale Kompetenzen, um individuelle Bedürfnisse der Mitarbeiter zu erfassen und zwischen allen Anspruchsgruppen zu vermitteln.

IZ: Die Generation Z – also diejenigen, die ab Mitte der 90er Jahre geboren sind – wollen offenbar anders geführt werden als die sogenannten Babyboomer und die Generationen X und Y. Das Ergebnis: Schillernde Führungsfiguren sind nicht mehr gefragt. „Dabei gilt

eine charismatische Führung bisher als ein Erfolgsfaktor für effektive Führung“, wie Sie in der Studie schreiben. Warum tickt die Gen Z anders?

Peyinghaus: Die Generation Z hat bereits einige Krisen erlebt: die Immobilienkrise, die Corona-Pandemie, den Klimawandel und jetzt den Ukraine-Krieg. Negativzinsen und Inflation zeigen, wie schwer es ist, eigenen Wohlstand aufzubauen. Das Prinzip Wachstum gilt nicht mehr.

Zeitner: Außerdem glaubt die Generation Z nicht mehr an die Mogelpackung Work-Life-Blending. Das haben sie bei ihren Eltern erlebt. Was als Flexibilität verkauft wird, resultiert in nicht endenden Arbeitstagen und permanenter Erreichbarkeit. Die Jugend fragt sich zwangsläufig: Wofür lohnt sich die Arbeit? Daher geht die Generation Z emotional auf Distanz zu ihrem Arbeitgeber und wiegt objektiv die eigenen Vorteile ab. Die Aufopferung für einen Job passt nicht mehr in ihr Weltbild.

IZ: Besonders ausgeprägt ist laut Studie das Gerechtigkeitsempfinden, und hier sieht die Gen Z anscheinend das größte Optimierungspotenzial bei den Führungskräften. Drückt sich im Wunsch nach einer fairen Aufgabenverteilung und einer angemessenen Entlohnung die Sorge aus, zu kurz zu kommen?
Peyinghaus: Der Wunsch nach Gerechtigkeit ist ein zentrales und konstantes Anliegen. Letztlich harmonisiert dies mit der globalen Diversity-Bewegung. Die Generation Z weiß, wie wichtig es ist, im Unternehmen für faire und gleichberechtigte Arbeitsbedingungen für alle zu sorgen. In den neuen Arbeitsmodellen z.B. bilden sich Schlupflöcher: Wer oft im Büro ist, wird zur Telefonzentrale und übernimmt für alle anderen die Postverteilung. Das erzeugt Frust.
Zeitner: Genau: Wenn alle fair behandelt werden, gilt das natürlich auch für mich selbst. Für die Generation Z ist es vor allem wichtig, welche Chancen die Führungskraft für sie persönlich eröffnet.

Aufgabenverteilung in „Twitter-Schritten“

IZ: Gestandene Mitarbeiter wollen keine minutiösen Arbeitsvorgaben und wissen gro-

IZ: Studierende wünschen sich zudem eine stärkere offene Sanktionierung von Fehlverhalten der Kollegen. Was steckt hinter dem Ruf nach Sanktionen?

Zeitner: Das wurzelt im starken Bedürfnis nach Gerechtigkeit. Zu Recht! Wenn Fehlverhalten nicht sanktioniert wird, fragt sich die Arbeitskraft, wieso sie sich anstrengen soll. Daher ist es wichtig, gute Leistungen zu loben, aber auch bei Zuwiderhandlungen klare Grenzen aufzuzeigen.

Peyinghaus: Defensives Führungsverhalten – die Führungskraft greift nur ein, wenn Probleme bereits schwerwiegend sind – ist destruktiv. Laissez-faire, Unentschlossenheit, Konsequenzlosigkeit: Das sind absolute No-Gos. Das alles führt zu Demotivation, Leistungsabfällen und Enttäuschung – und erhöht letztendlich das Risiko zur Kündigung.

ßen Handlungsspielraum für vorgegebene Ziele zu schätzen. Die Jungen dagegen freuen sich über kleinteilige Arbeitsaufträge und fordern Kontrollen ein. Führungskräfte müssten sich auf eine Aufgabenerteilung in „Twitter-Schritten“ einstellen, heißt es.

Zeitner: Die Dynamik unseres Alltags hat stark zugenommen: Spielfilme weisen immer rasantere Schnitte auf, Musikvideos werden zunehmend kürzer. Diese Schnellebigkeit hat ihren Preis: Die Aufmerksamkeitsspanne sinkt und der Betreuungsbedarf steigt. Die Generation Z braucht daher mehr und detaillierteren Input als ihre Vorgängergeneration.

IZ: Besten Dank für das Gespräch! Die Fragen stellte Harald Thomeczek.



Marion Peyinghaus (links) und Regina Zeitner. Quelle: HTW Berlin, Urheber: Alexander Rentsch



wbg
Nürnberg
Immobilien

gemeinsam für Morgen.
typisch wbg

Alle Infos zu unseren offenen Stellen unter
wbg.nuernberg.de/karriere



Wir gestalten LebensRäume.



Impressionen. Weitere Bilder unter www.iz.de/galerien



Quelle: Förderverein der Deutschen Immobilienwirtschaft e.V., Urheber: Thomas Rosenthal