



FOTOS: STEFFEN HAUSER

Der Lagerfeld der deutschen Immobilienbranche

PORTRAIT ■ Unstrittig: Er ist der Pionier der Immobilienbranche in Deutschland. Zumindest hierzulande hätte die Immobilienwelt ohne ihn eine andere Topografie. Die Rede ist von Bernd Heuer, der im Mai dieses Jahres sein siebtes Lebensjahrzehnt vollendet.

Von Kurt E. Becker

Das Geschäftsprinzip ist von geradezu begnadeter Schlichtheit. Bring Leute zusammen und verdiene Geld damit. Bernd Heuers Erfolgsformel bewährt sich seit rund drei Jahrzehnten und trägt ein kleines Imperium an Dienstleistungsfirmen. Und obwohl Bernd Heuer seine persönlichen Anteile an allen Firmen zwischenzeitlich verkauft hat, leben „seine“ Unternehmen nach wie vor vom Mythos des Gründers. In der überschaubaren Welt der deutschen Immobilienbranche ist Bernd Heuer eine Marke, vergleichbar einem Karl Lagerfeld in der globalen Welt der Mode. Beide weißhaarig, beide beeindruckend in ihrer Persönlichkeit. Und beide grandiose Selbstvermarkter.

Der Karl Lagerfeld der Immobilienbranche verdiente sich erste Meriten als Marketingmanager der Bayer AG im Bereich – Kunstfaser. Die Marke „Dralon“ begleitete Heuer von der Produktion über die Spinnerei, die Weberei, den Konfektionär bis hinein in den Groß- und Einzelhandel. Für den damals 33-Jährigen, so darf vermutet werden, schloss sich mit der Vermarktung eines textilen Produkts ein wichtiger Lebenskreis: von der Sozialisation im elterlichen Einzelhandelsbetrieb bis hin zur Heirat

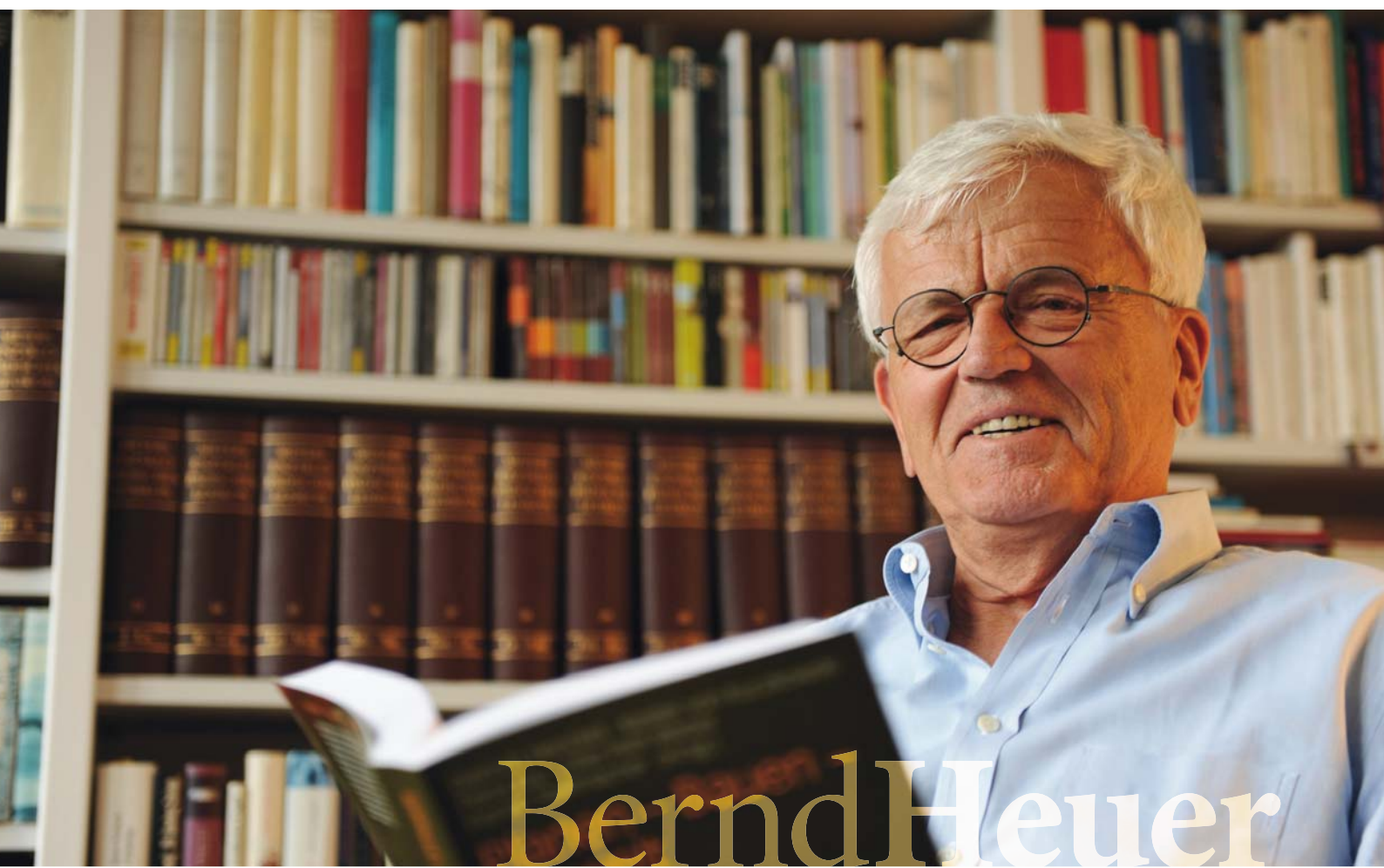
mit seiner Frau Barbara, gleichfalls Unternehmerin mit einem eigenen Modeatelier. Rückblickend urteilt Heuer: „Geprägt durch die Erfahrung als Einzelhändler habe ich gelernt, dass jeder Markt immer aus sehr konkreten Menschen besteht.“

Nach diesem Karriere-„Präludium“ in der Chemie- und Textilwirtschaft führte der Weg konsequent in die Bau- und Immobilienbranche, 1973 startend als Marketingleiter bei der Bast-Bau in Düsseldorf – Schwerpunkt: Marketing für Wohnimmobilien zur Selbstnutzung und Kapitalanlage. Schon 1975 machte sich Heuer als Marketingberater für die Bau- und Wohnungswirtschaft selbstständig. In der Gründungs- und Findungsphase seiner Selbstständigkeit arbeitete er mit Roland Berger & Partner, Hartmut Bulwien und Dr. Rolf Seebauer zusammen. Wenig später dann schlossen sich Bulwien, Seebauer und Heuer zur Management Consulting Group zusammen, einer Dienstleistungsplattform in den Bereichen Marktforschung, Unternehmensberatung, Personalberatung und Veranstaltungen. Niederlassungen hatte das Unternehmen in München, Düsseldorf, Berlin und Frankfurt am Main. In ihrer Gesamtheit definierten

die Tätigkeitsfelder der schon längst ad acta gelegten Management Consulting Group auch gleichzeitig Heuers spezifisches Universum unternehmerischer Interessen – bis auf den heutigen Tag.

1985 startete Heuer die Kongressreihe „Quo vadis“, zunächst in Zusammenarbeit mit dem Münchener Institut, später der BulwienGesa AG. Damit war Heuers Aufstieg zum Branchenprimus in puncto Meinungsbildung unaufhaltsam. Weiterer Höhepunkt dieses unaufhaltsamen Aufstiegs war ein 1989 durchgeführter Kongress „Strategisches Personalmanagement in der Bau-, Immobilien- und Finanzwirtschaft“. Einer der Referenten dieses Kongresses: Professor Dr. Karl-Werner Schulte. Dieser quasi beiläufige Kontakt führte zur Gründung der EBS Immobilienakademie. Ebenfalls 1989 wurde Heuer Gründungsherausgeber von **immobilienmanager**.

Der große Rest mit all seinen unterschiedlichen Facetten und Aktivitäten wurde zum Selbstläufer: 1991 zum Beispiel die beginnende Zusammenarbeit mit der Mipim, auf der Heuer drei Jahre lang deutsche Unternehmen repräsentierte. Ebenfalls in den 1990er Jahren die Gründung des Internationalen Instituts



Bernd Heuer

für Facility Management und die Mitgründung von Immobilienscout 24. Zur Jahrtausendwende schließlich setzte Heuer als Initiator von agenda4 erneut Zeichen. Die interdisziplinäre Denkwerkstatt, begrifflich angelehnt an die agenda21, widmet sich dem Planen, Bauen, Managen, Betreiben und Finanzieren von Immobilien, Städten und Stadtent-

wicklungsprojekten. Dieser integrierte, vernetzte Ansatz des Denkens und Handelns hat die Immobilienbranche erneut dynamisiert – mit zahlreichen neuen Tätigkeitsfeldern, Arbeitsplätzen und „Jobs“ in der Konsequenz. Zu untersuchen, wie viele Arbeitsplätze Bernd Heuer mit seinem unermüdlichen Wirken im Verlauf von mehr als drei Jahrzehnten in der

deutschen Immobilienbranche geschaffen hat, wäre sicherlich eine eigene Forschungsarbeit wert.

Bernd Heuer, als Leichtathlet eigentlich auf der Mittelstrecke zuhause, in Hannover als „Twen“ Trainingspartner Jutta Heines, einer Sprint-Legende der 1960er Jahre, ist in der Immobilienbranche als Marathon-Mann unterwegs: aus-

II KÖPFE



dauernd, stetig, nachhaltig. Und immer von der Erkenntnis geleitet, „dass in Menschen Talente angelegt sind, die es zu entdecken gilt im Dreiklang von Seele, Geist und Körper.“ Das Interesse an Menschen und seine Neugierde auf Neues standen denn auch immer im Mittelpunkt seines Schaffens: „Mein Anliegen war immer, Ideen zu entwickeln, die in neue Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse umgesetzt werden können.“ So ist in Heuers 35-jähriger unternehmerischer Tätigkeit unter anderem die Erkenntnis gewachsen, „dass dem Produkt Stadt, das von den Stakeholdern und der öffentlichen Hand, den Grundstückseigentümern, den Investoren, den Projektentwicklern und den Nutzern entwickelt wird, noch qualifizierte Dialoge fehlen, weil es keine gemeinsame Sprache gibt, die die Stadt in den Mittelpunkt der Interessen stellt.“

Heuer ist davon überzeugt, dass insbesondere der Markt für nachhaltige Produkte in der Stadt- und Immobilienentwicklung noch entdeckt werden muss: „Mit dem interdisziplinären Ansatz, der an den agenda4-Hochschulen für junge Leute geschaffen worden ist, lassen sich zunehmend Erkenntnisse sammeln, welches Innovationspotenzial in diesem Zu-

sammenhang noch gehoben werden kann.“ Seiner Heimatstadt Krefeld widmet sich Heuer in einem speziellen „Bürgerengagement“ beziehungsweise einer „Bürgerstiftung“, die sich unter anderem partizipativ mit den anstehenden Fragen der Stadtentwicklung beschäftigt. Als ausgesprochenes „Hobby“ betrachtet Heuer sein Interesse an der Entwicklung des „Humboldt-Forums“ in Berlin sowie das Wiederentstehen der Schinkelschen Bauakademie: „Die Branche hat leider immer noch nicht erkannt, welche Impulse von den Gebrüdern Humboldt und von Schinkel ausgegangen sind.“

Ein Bernd Heuer im Ruhestand mit 70? Kaum vorstellbar. Und so hat er unter anderem gerade ein Mandat im Verwaltungsrat von Bernhard Köhlers Swisslake Capital AG in Pfäffikon/Schweiz übernommen. Die einmal im Jahr die Branche bewegende Frage ist also auch bei unserem Jubilar virulent wie eh und je: Quo vadis, Bernd Heuer? **II**

Kurt E. Becker ist Berater von Jones Lang LaSalle und LaSalle Investment Management in allen Fragen der strategischen Kommunikation. Er ist mit Bernd Heuer seit Beginn der 1980er-Jahre bekannt.

VITA: BERND HEUER

Bernd Heuer, im Mai 1940 geboren, drei Brüder, aufgewachsen in einer Unternehmerfamilie, machte sich 1975 als Marketingberater für die Bau- und Wohnungswirtschaft selbständig. Peu à peu erweiterte er sein Dienstleistungsangebot von der Management- und Unternehmensberatung bis hin zur Personalberatung. 1985 startete er die Kongressreihe „Quo vadis“. Bernd Heuer ist verheiratet und hat eine Tochter.



KOMMENTAR

Hätte man in den 1980er Jahren Menschen auf der Straße dazu befragt, was die Immobilienbranche ist und was von ihr zu halten sei – das Ergebnis wäre verheerend ausgefallen. Und „Branche“ war eigentlich damals noch das falsche Wort. Intransparenz allenthalben, nach außen wie nach innen. Die Presse nahm das Immobiliengeschehen nur sporadisch und am Rande wahr, hauptsächlich als Quelle spannender Skandale. Als die Macher der Mipim deutsche Fachjournalisten zur Premiere der internationalen Immobilienmesse einladen wollten, standen sie buchstäblich auf dem Schlauch. Denn abgesehen von Jens Friedemann existierte diese Gattung in Deutschland nicht.

Was sich alsbald ändern sollte. Schon ein Jahr zuvor hatten Rudolf M. Bleser, schon damals Geschäftsführer des Rudolf-Müller-Verlags, und Kurt E. Becker, seit 1988 Berater von Jones Lang Wootton, über ein deutschsprachiges Magazin für die Immobilienwirtschaft nachgedacht. Als Dritter im Bunde ist Bernd Heuer, von Becker ins Spiel gebracht untrennbarer Teil dieser Gründungsgeschichte von immobilienmanager. Heuer war der erste echte Netzwerker in einem weiten und unübersichtlichen Feld, dass auch dank seiner Tatkraft zu einer echten Branche werden sollte.

Seit jenen Tagen ist Bernd Heuer mit uns eng verbunden – als Inspirator, dem es auch mit seinen stolzen 70 Jahren immer wieder gelingt, Zukunftsthemen zu erkennen und voranzutreiben. Im Namen des gesamten Teams möchte ich ihm herzlich gratulieren – und wünsche uns weiterhin gute und fruchtbare Zusammenarbeit. **II**

Christof Hardebusch
Chefredakteur
immobilienmanager