

*Holger Knuf, Internationales Institut für Facility Management, Ausgründung aus der Heuer Dialog GmbH*

Als Institutsleiter des Internationalen Instituts für Facility Management darf ich Heuer Dialog auf das Herzlichste zum 40-jährigen Betriebsjubiläum gratulieren. Das ist für eine kleine, aber hochfeine Dienstleistungsgesellschaft ein stolzes Alter und eine absolut reife Leistung!

Ich selber war eher eine Art „Quereinsteiger“ in der Heuer Gesellschaft. Aber immerhin kann ich auf rund 17 erfolgreiche Jahre der 40 Jubiläumsjahre zurückblicken.

Es war 1998 als ich Herrn Martin Köller, einer der drei damaligen Gesellschafter von Bernd Heuer Dialog Düsseldorf, kennengelernt habe. Es war eher ein Zufall, der uns zusammengebracht hat, weder die bei Heuer dominanten Immobilienthemen, noch mein eigener Werdegang. Trotzdem waren wir uns gemeinsam mit den anderen beiden Gesellschafter Gitta Rometsch und Bernd Heuer nach kurzer Zeit einig, dass ich im Auftrag den Bereich „FM“ aufbauen sollte. Ein zu damaliger Zeit aufstrebendes Thema, das auch die Immobilienwelt zunehmend beschäftigte. Weder mir selber noch der Heuer Gesellschaft war zu diesem Zeitpunkt klar, was genau sich dahinter verbirgt, kursierten doch die unterschiedlichsten Ansätze. Aber genau das war der Auftrag. Auf Basis einer möglichen Kooperation mit der Hanzehogeschool van Groningen, NL, einen groß angelegten „Import“ des ersten berufsbegleitenden Aufbaustudiengangs „Bachelor Facility Management“ nach Deutschland zu organisieren und damit völlig neues Know-how der sich entwickelnden FM-Branche zu offerieren.

17 Jahre später kann mit Fug und Recht behauptet werden, dass dies sehr gut gelungen ist. Das Internationale Institut für Facility Management ist auch Dank der immensen Starthilfe von Heuer Dialog und der nach wie vor andauernden Zusammenarbeit ein Aushängeschild am FM-Markt geworden, das sich insbesondere hinsichtlich der Weiterentwicklung aller FM-Themen einen hervorragenden Ruf erarbeitet hat und wirtschaftlich hervorragend dasteht.

Mit Blick auf die Immobilienwirtschaft und damit auf das Stammklientel und die Stammthemen von Heuer Dialog würden wir uns als Institut eine noch bessere Zusammenarbeit an den vielfältigen Themenschnittstellen wünschen. Verdienen die Kunden des Institutes AUF der Fläche ihr Geld, so passiert dies bei den Kunden von Heuer Dialog MIT der Fläche. Aber sobald es nicht um Handel oder Entwicklung, sondern um Performance im Bestand geht, sind die Themen wieder deckungsgleich. Und hier können beide Seiten noch viel voneinander lernen.