

Vater der Netzwerke

Von Jens Friedemann, ehemals verantwortlicher Redakteur des Immobilienteils der F.A.Z.

Es war Anfang der achtziger Jahre als ich als junger Redakteur der Frankfurter Allgemeinen Zeitung den Unternehmer Bernd Heuer auf einer seiner Immobilientagungen kennenlernte. Und es war faszinierend: Mehrere hundert Immobilien- und Finanzfachleute zahlten viel Geld, um sich zwei Tage lang Fachvorträge und Diskussionen anzuhören.

Wenn Bernd Heuer Partner heute das 40-jährige Jubiläum begehen, wird deutlich, wie sich das Kommunikationsunternehmen mit seinem Heuer Dialog zu einer der innovativsten Institutionen der deutschen Immobilienwirtschaft entwickelt hat. Sie hat Generationen von Führungskräften beeinflusst und in vielerlei Hinsicht auch das öffentliche Bewusstsein.

Ein Blick zurück macht das deutlich: In den achtziger Jahren war nur wenigen bewusst, dass dieser Wirtschaftszweig zu den wertschöpfungsstärksten Branchen des Landes gehört. Stattdessen prägten Steuersparmodelle die Schlagzeilen der Medien. Die Unternehmen konzentrierten sich überwiegend auf ihr regionales Umfeld. Doch schon damals riet mir Bernd Heuer: „Mach doch eine wöchentliche Immobilienseite in der F.A.Z.“ Sie kam dann in der Tat - unmittelbar nach dem Fall der Mauer und ist mit ihrem jeweils Freitags erscheinenden Teil bis heute ein Sprachrohr der Immobilienwirtschaft.

Was dann folgte kann getrost als ein Feuerwerk in der Immobilienwirtschaft bezeichnet werden. Und Bernd Heuer hat wesentlich dazu beigetragen: Er war es, der die erste große Immobilienmesse (Mipim) in Cannes für den deutschen Markt öffnete. Er war es, der Professor Dr. Karl-Werner Schulte bewog, eine Immobilienakademie an der European Business School (Ebs) in Östlich-Winkel bei Wiesbaden zu eröffnen. Er war es, der bekannte Fachleute aus dem In- und Ausland zu seinen Tagungen als Gastredner einlud. Und sie berichteten von einer neuen Immobilienwelt mit grenzüberschreitenden Transaktionen, der Umwandlung von Karteikarten mit Objektdaten in digitale Exelsheets und kurze Zeit später von dem Übergang von der statischen Betrachtungsweise von Immobilienwerten nach HGB in dynamische Erfolgsgrößen nach internationalen Gepflogenheiten (IFRS).

Das größte Erfolgspotential der Heuer-Dialoge aber ist auf einer anderen Ebene zu finden: Es ist das Gespür, über Themen wie Managementtechniken und Geschäftsstrategien hinaus, die persönliche Kommunikation der Teilnehmer auf den Veranstaltungen zu intensivieren, das was wir heute als „networking“ bezeichnen, sich kennen zu lernen und auszutauschen. Nach jahrzehntelanger Tätigkeit kann Bernd Heuer für sich in Anspruch nehmen, als Vater der Netzwerke in der Immobilienwirtschaft wahrgenommen zu werden.

Wie geht es weiter? Das wirtschaftliche Umfeld für die Immobilienökonomie ist wegen der niedrigen Zinsen ungewöhnlich vorteilhaft. Doch das politische Umfeld trägt weniger vorteilhafte Züge, wie wir an der Mietpreisbremse sowie den sprunghaft steigenden Steuerpflichten und Umweltauflagen sehen. Das ist eine beständige Herausforderung für den Heuer Dialog mit den engagierten Damen, Gitta Rometsch und Angela Rüter, in der Geschäftsführung.