

Walk of Fame

KÖPFE ■ In dieser und den nächsten drei Ausgaben präsentiert immobilien**manager** die wichtigsten Köpfe der deutschen Immobilienwirtschaft.

Von Bianca Diehl, Markus Gerharz, Christof Hardebusch und Roswitha Loibl,

Die Immobilienbranche ist ein „people’s business“. Menschen stehen im Mittelpunkt, Menschen, die Unternehmen, Märkte und Immobilien prägen.

Wie sehr es auf die Köpfe an der Spitze von Unternehmen ankommt, hat uns zuletzt die Finanzkrise gezeigt. Dieser scharfe Einbruch machte deutlich, wer in den Zeiten des Booms einen kühlen Kopf bewahrt hat und wer nicht, wer die Märkte und sein Handwerkszeug beherrscht und beherzigt. Oder wer dies alles aus kurzfristigen Gewinnerwartungen oder im festen Glauben an Zahlen aus Excel-Sheets beiseite schob.

Jedes Unternehmen, jeder Akteur ist ein Leistungszentrum für sich. Einige Köpfe ragen allerdings kontinuierlich heraus, durch Leistung, durch Konstanz, durch Innovationen.

Wir von immobilien**manager** möchten Ihnen in vier Folgen die für uns wichtigsten 100 Köpfe der Branche vorstellen. Das sind die Entscheider und Berater, die wir für prägend halten.

Das Spektrum der Tätigkeiten, die in der Branche unverzichtbare Rollen spielen, ist groß. Bei der Zuordnung der Köpfe haben wir uns an unsere Rubriken gehalten. Innerhalb der Rubriken ist das Alphabet die ordnende Richtschnur.

Finanzierung+Investments



Dr. Patrick Adenauer
Bauwens Real Estate Group

Er bewegt sich souverän zwischen Politik und Wirtschaft: Dr. Patrick Adenauer (50) ist nicht nur – zusammen mit seinem Bruder Paul Bauwens-Adenauer – geschäftsführender Gesellschafter der Kölner Bauwens Unternehmensgruppe, sondern auch Präsident des Verbands Die Familienunternehmer – ASU. In dieser Funktion betreibt der Enkel Konrad Adenauers, der seit 30 Jahren CDU-Mitglied ist, seit sechs Jahren Lobbyarbeit für den deutschen Mittelstand in Berlin. Als Mitglied des Mittelstandsbeirates im Bundeswirtschaftsministerium und – während der Großen Koalition – als Mitglied des Innovationsrates der Bundesregierung hat er Zugang zu allen relevanten Ministerien und zum Kanzleramt. Ab sofort kann er seine Kraft wieder stärker seinem Kölner Familienunternehmen widmen. Denn er gibt satzungsgemäß

das Präsidentenamt des ASU ab, von dem er einräumt, dass es zu Lasten des Unternehmens ging. Die Bauwens Gruppe betreut zurzeit ein Projektentwicklungsvolumen von 350 bis 400 Millionen Euro. Die Finanzkrise bekam sie besonders in ihrem Construction-Bereich zu spüren, aber natürlich auch im Entwicklergeschäft. Dennoch stieg das betreute Projektentwicklungsvolumen in den Jahren 2007 bis 2010 pro Jahr im Durchschnitt um zehn Prozent.



Claus-Matthias Böge
Deutsche Euroshop AG

Erfolgreich, ohne es an die große Glocke zu hängen: Die Deutsche Euroshop AG unter Claus-Matthias Böge hat es geschafft, der aktuellen Krise entgegenzutreten und auch in schwierigen Zeiten gute Geschäfte zu machen. Belohnt wird das mit einer konstanten Kursentwicklung. Mit Geld umzugehen hat er allerdings auch von der Pike auf gelernt: Er hat eine Banklehre absolviert und danach Betriebswirtschaft studiert. Seit fast zehn Jahren ist Böge nun im Vorstand der Deutschen Euroshop. Davor war der 52-Jährige von 1993 an bei der ECE in verschiedenen Positionen tätig. Böge investiert mit der Deutschen Euroshop in Shoppingcenter in Innenstadtlagen und an etablierten Standorten. Mit bis zu zehn Prozent des Eigenkapitals beteiligt sich Böges AG an Shoppingcenter-Projektentwicklungen im Frühstadium.



FOTO: MFI

Matthias Böning
MFI Management für Immobilien AG

Der Arcaden-Shopper: Der Vorstandsvorsitzende betreibt und entwickelt mit seinem Unternehmen neuerdings nicht nur Shoppingcenter. Durch den jüngsten Einstieg von Perella Weinberg Real Estate wird die MFI nun auch den Portfolio-Aufbau aus eigenen Projektentwicklungen und Zukäufen angehen. Dabei hat das Unternehmen unter Bönings Führung schon so einiges erreicht: Die MFI betreibt mit 600 Mitarbeitern derzeit 24 Arcaden und Center für institutionelle Investoren und entwickelt im eigenen Bestand bis 2014 sechs weitere Projekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 1,2 Milliarden Euro. Gut dass es der geborene Kieler trotz der Arbeitslast hin und wieder doch noch schafft, selbst shoppen zu gehen und beim Zwischenstopp ein Matjesbrötchen zu genießen.



FOTO: ALLIANZ REAL ESTATE

Stefan Brendgen
Allianz Real Estate Germany GmbH

Er schichtet um und baut aus: Die Leistungsbilanz von Stefan Brendgen für das Jahr 2010 fällt deutlich aus. 650 Millionen Euro gab der Deutschland-Chef von Allianz Real Estate für neue Immobilien aus, 100 Millionen Euro nahm er auf der anderen Seite durch Verkäufe wieder ein. Und weil der Immobilienarm der Versicherung sein Immobilienportfolio deutlich umkrempeln will, geht die Umschichtung weiter. In diesem Jahr will Brendgen für weitere 800 Millionen Euro Immobilien erwerben. Dabei will er überwiegend größere Objekte zukaufen und sich im Gegenzug von kleineren trennen. Bis 2013, so sein Plan, sollen Im-



Finanzierung+Investments

mobilien für 750 Millionen Euro aus dem Allianz-Portfolio veräußert werden. Rund ein Drittel dieser Summe hat der 47-Jährige bereits realisiert, seit das Restrukturierungsprogramm Anfang 2009, als auch Brendgen zur Allianz wechselte, gestartet wurde. Anfang des Jahres sorgte die Allianz zudem für Aufsehen in der Branche, als sie ankündigte, auch in Deutschland als Finanzierer gewerblicher Immobilien aufzutreten. Bis zu einer Milliarde Euro sollen für Kredite bereitgestellt werden.



FOTO: ALSTRIA

Olivier Elamine
Alstria Office REIT AG

Er hält die Fahne des G-REIT hoch: Olivier Elamine (38), Vorstandsvorsitzender der Hamburger Alstria Office REIT AG, ist Chef und Gallionsfigur des ersten Real Estate Investment Trusts deutscher Prägung. Nur wenige sind bislang nachgefolgt. Im Frühjahr konnte Elamine eine Kapitalerhöhung durchziehen, die rund 97 Millionen Euro in die Alstria-Kassen spülte. Damit darf er in 2011 wieder auf Einkaufstour gehen. Das tat er zwar auch im Jahr 2010, doch in der Summe wurde mehr verkauft als erworben. Nicht, dass die Alstria unbedingt Bestände los werden wollte. Aber das Unternehmen musste die bei REITs gesetzlich geforderte Eigenkapitalquote von 45 Prozent wieder erreichen. Nach einem verlustreichen Jahr 2009 hat es Alstria in 2010 wieder zu einem – wenn auch sehr kleinen – Gewinn geschafft.

Seit März 2011 wird Alstria auch als Kandidat für den MDax gehandelt. Gleichzeitig mit der jüngsten Kapitalerhöhung kündigte nämlich der größte Aktionär, der französische Private-Equity-Fonds Captiva, an, dass er seinen Aktienanteil von rund 56 Prozent auf 20 Prozent reduzieren wolle. Damit wären dann fast 80 Prozent der Aktien in Streubesitz und eine wichtige Hürde zur Aufnahme in den MDax überwunden.



FOTO: TAG

Rolf Elgeti
TAG Immobilien AG

Der Vorstandsvorsitzender der TAG Immobilien AG ist seit Februar auch Vorstand der Colonia Real Estate AG (CRE) – zu dem Zeitpunkt hatte die TAG mehr als 50 Prozent des Grundkapitals und der Stimmrechte der CRE erworben und übernahm die Kontrolle des Kölner Wettbewerbers. Elgetis gezieltes Vorgehen kommt nicht von ungefähr. Schließlich war er viele Jahre als Analyst und Aktienstrategie tätig und weiß, wie die Börse tickt. Durch eine Zusammenführung beider Unternehmen beläuft sich das Immobilienvolumen im Asset und Property Management auf über 4,3 Milliarden Euro und mehr als 26.000 Einheiten. Das Pendeln zwischen TAG und CRE sollte ihm nicht zu schwer fallen, schließlich ist Pendeln für Elgeti tägliche Routine, da er in Berlin wohnt und in Hamburg sein Büro hat.



FOTO: DIC

Ulrich Höller
DIC Asset AG

Er hat einen langen Atem: Ulrich Höller (45) bleibt dran an seinem Großprojekt Main Tor in Frankfurt. In diesem Jahr soll der Bau beginnen. Um auch extern wachsen zu können, ist die DIC Asset AG unter die Spezialfonds-Anbieter gegangen und hat ihr erstes Produkt bereits komplett platziert. Auch opportunistische Investments schließt Höller nicht aus, obwohl er überzeugt ist, dass die Krise noch nicht vorbei ist. Dass er den richtigen Weg eingeschlagen hat, bestätigten Aktienkäufer Anfang April 2011: Die Kapitalerhöhung war mehrfach überzeichnet. Auch für die Belange der Branche setzt sich Ul-

rich Höller als Vizepräsident des Verbandes ZIA ein.



FOTO: DEKABANK

Anni Hönicke
Dekabank

Die Immobilienfinanzierung ist nicht mehr unbedingt everybody's darling. Bei der Dekabank in Frankfurt hingegen schaut man fröhlich auf das hauseigene Real Estate Lending – und auf die Leiterin dieses Bereichs. Anni Hönicke wurde 2007 von der Eurohypo geholt, um die Finanzierungsaktivitäten auszubauen. Und das macht sie mit Bravour. 2010 erreichte das arrangierte „echte“ Neugeschäft ein Volumen von 2,3 Milliarden Euro. Damit stößt das im Branchenvergleich recht kleine Institut in die erste Reihe der deutschen Immobilienfinanzierer vor. Ein Punkt, der für die Branche von großer Bedeutung ist – schließlich ist sie auf Fremdkapital angewiesen wie das Weizenfeld auf Wasser. Als Finanzier ist Hönicke global unterwegs, bestens vernetzt im Netzwerk des Deka-Fondsgeschäfts. Dampf macht sie vor allem im margenträchtigen UK-Geschäft. Diese Strategie poliert auch die Gesamtbilanz der Dekabank auf. Deren Zinsergebnis war zwar 2010 im Vergleich zum Vorjahr rückläufig. Die höheren Margen in der Immobilienfinanzierung konnten diesen Effekt aber abfedern, was zu einer sehr lobenden Erwähnung von Hönickes Department im Geschäftsbericht der Bank führte.



FOTO: HANNOVER LEASING

Friedrich Wilhelm Patt
Hannover Leasing GmbH

Er ist die Konstante: Friedrich Wilhelm Patt ist seit 2003 geschäftsführender Gesellschafter bei Hannover Leasing und

Immobilien**fachwissen**. wissen was gefragt ist.



immobilienwirtschaftslehre Band I management:

Die immobilienwirtschaftliche Wissenschaft bietet hier ein Grundlagenwerk, das dem Ansatz der transaktionsbasierten Immobilienwirtschaftslehre Rechnung trägt. So ist ein Lehrwerk entstanden, das die bestmöglichen Autoren der jeweiligen Fachgebiete aus Wissenschaft und Praxis vereint. Die Reihe wird ergänzt durch zwei weitere Bände zu den Themen Ökonomie und Recht. Damit entsteht ein Gesamtwerk, das Forschung und Lehre auch für die Praxis umsetzt.

Hrsg. Prof. Dr. Nico B. Rottke und Prof. Dr. Matthias Thomas, 17x24 cm, Festeinband, 1040 Seiten, ISBN 978-89984-208-1, Preis € 159,00

Immobilien Manager Verlag IMV GmbH & Co. KG
Postfach 41 09 49 · 50869 Köln · Tel. 0221-5497-169 · Fax 0221-5497-130
service@immobilienmanager.de · www.immobilienmanager.de

im immobilien
managerverlag
entwickelnd für einsteher

Finanzierung+Investments

seit 2007 Sprecher der Geschäftsführung. Ursprünglich war er so etwas wie der Aufpasser für die Hessische Landesbank, die sich 1997 beim Emissionshaus einkaufte. Mit Dierk Ernst und Klaus-Werner Sebbel bildete der gebürtige Sauerländer schnell ein eingespieltes Führungsduo, das Hannover Leasing zu einem der erfolgreichsten Emissionshäuser für geschlossene Fonds machte. Zum Steckenpferd wurde für Patt das Geschäft mit Public-Private-Partnerships, in dem Hannover Leasing zu den größten Finanzierern und Strukturierern in Deutschland zählt. Hier kommen ihm seine langjährige Erfahrung in der deutschen Sparkassenlandschaft und seine Kontakte in die Politik zugute. Als unermüdliche „graue Eminenz“ wirkt Patt zudem als Vizepräsident und Schatzmeister des ZIA.



FOTO: BNP

Peter Rösler
BNP Real Estate Deutschland

Dass Manager alle paar Jahre das Unternehmen wechseln, ist normal. Dass Manager bleiben, obwohl das Unternehmen ständig den Mehrheitsgesellschafter wechselt, eher nicht. Peter Rösler ist so ein Fall: 1996 wurde er Holding-Geschäftsführer der Müller-Gruppe – wie unsere Makler-Rankings aus dieser Zeit zeigen, bereits damals ein führender Marktteilnehmer. 1998 spielte er dann bei der Integration der Müller-Gruppe in die neue Atisreal Gruppe eine entscheidende Rolle. 2003 erwarb die französische Bank BNP Atisreal Deutschland, Rösler übernahm den Vorsitz der Geschäftsführung der „neuen“ BNP Paribas Real Estate Deutschland. Erst inhaber-, dann investoren- dann bankengeführt – diese zahlreichen Marken- und Kulturwechsel hätten andere Firmen rasch ruiniert. Hier ist dies nicht der Fall, auch dank Peter Rösler. „Sein“ Unternehmen ist nach wie vor eines der tonangebenden Häuser für Immobilienberatung und -vermittlung in Deutschland.



FOTO: QUANTUM

Philipp Schmitz-Morkramer
Quantum Immobilien AG

Er hat seinen unabhängigen Unternehmmergeist unter Beweis gestellt: 1999 gründete Philipp Schmitz-Morkramer gemeinsam mit Frank Gerhardt Schmidt die Projektentwicklungsgesellschaft Quantum Immobilien in Hamburg. Ihre Philosophie: Hochwertige städtebauliche und architektonische Entwicklungen sollen zu profitablen Immobilieninvestments führen. 2003 überstieg das realisierte Projektvolumen die Marke von 500 Millionen Euro. Doch beim reinen Entwicklergeschäft will es Schmitz-Morkramer nicht belassen. Er baute Quantum innerhalb weniger Jahre zu einer der wenigen breit aufgestellten und unabhängigen deutschen Immobiliengruppen aus. 2005 wurde der Investmentbereich durch die Gründung einer eigenen Kapitalanlagegesellschaft gestärkt, die Spezialfonds für institutionelle Investoren anbietet. Mittlerweile bilden die vier Bereiche Entwicklung, Realisierung, Strukturierung und Investmentmanagement das Quantum-Fundament. Dass sich Schmitz-Morkramer nicht nur auf den deutschen Immobilienmarkt konzentriert, zeigt auch die Beteiligung an US Property Partners. Der Dienstleister bietet Investmentmanagement für europäische Investoren in gewerbliche Immobilien in den USA. Im Jahr 2010 erhielt Schmitz-Morkramer den ULI-Leadership-Award.



FOTO: ECE

Alexander Otto
ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG

Auf dem Feld der innerstädtischen Einkaufszentren ist die ECE Marktführer in Europa und am Vorsitzenden der Ge-

schäftsführung Alexander Otto, dem jüngsten Sohn des Unternehmensgründers Werner Otto, ist kaum vorbeizukommen. Unter seiner Ägide hat die ECE derzeit 132 Shoppingcenter mit 4,2 Millionen Quadratmetern Verkaufsfläche im Management, 20 in Bau und Planung, arbeitet mit 14.000 Mieterpartnern zusammen und macht 15,3 Milliarden Euro Umsatz. Auch als Entwickler großer Büroprojekte hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht. Ottos Engagement mit seinem Unternehmen reicht bis in 15 weitere Länder. Und nach Shoppingcentern, Büro- und Spezialimmobilien wagt er sich nun auf ein weiteres neues Feld: Im April kaufte Otto mit seiner ECE 60.000 Quadratmeter des Geländes des ehemaligen Güterbahnhofs Altona in Hamburg. In diesem Plangebiet für einen neuen Stadtteil „Mitte Altona“ will der Manager erstmals Wohnungen entwickeln. Der regelmäßig auftauchenden und mitunter heftigen Kritik am Bau von Shoppingcentern trat er mit der Gründung der Stiftung Lebendige Stadt entgegen. Sein Engagement für die Branche lebt er als Chairman des ULI Urban Land Institute Europe.



FOTO: AAREAL

Dr. Wolf Schumacher
Aareal Bank AG

Die Aareal Bank ist ein Sonderfall, Dr. Wolf Schumacher ebenso. Zunächst zur Bank: Als mittlerweile einziger deutscher Immobilienfinanzierer ist die Aareal selbständig und nicht Teil eines Mutterkonzerns. Also etwas, was es nach Auffassung einiger Experten eigentlich gar nicht geben kann, weil eine wettbewerbsfähige Refinanzierung nur noch mit großen Instituten im Rücken möglich sei. Ist es aber doch. Und damit zu Schumacher. Ein kantiger Mann mit direkten Ansagen, bis hin zum Undiplomatischen, also kein typischer Banker. Ein Mann, der hält, was er verspricht. Die Aareal hat selbst in den schlimmsten Zeiten der Krise schwarze Zahlen geschrieben. Das liegt auch daran, dass man bei der Aareal weiß, wohin

mangelndes Risikobewusstsein führen kann, nämlich ins Aus. Schumacher hat seinerzeit eine marode Bank übernommen und in ein Vorbild-Institut verwandelt. Vorbildlich auch sein Umgang mit der „Staatsknete“. Als erste Bank begann die Aareal mit der Rückzahlung von Soffin-Anleihen.



Ein waschechter Hanseat, und ein ebenso waschechter Europäer: Bevor Christian Ulbrich vor drei Jahren den Vorsitz der Geschäftsführung (CEO) von Jones Lang LaSalle (JLL) EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) übernahm war er für die deutschen Geschäfte des Immobilienberaters tätig. Als einer der größten Immobiliendienstleister ist JLL in Europa in 25 Ländern mit 58 Niederlassungen vertreten. Ulbrich ist Chef von etwa 4.000 Mitarbeitern, die für ihre Tätigkeit vor Ort mehr als 20 verschiedene Sprachen sprechen. Trotz des starken Wettbewerbs und hoher Kosten an den hiesigen Standorten erreichte Ulbrich kontinentalweit erfolgreich mit seiner Abteilung im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 729 Millionen US-Dollar – 13 Prozent mehr als im Vorjahr. Besonders gut schlugen sich Ulbrich und seine Mitarbeiter in den Bereichen Capital Markets und Hotels. In London, Paris und Moskau will der EMEA-CEO mit JLL in Zukunft besonders stark wachsen.



Er muss den Ausputzer geben: Als Dr. Marc Weinstock (44) im vergangenen

Sommer zu Morgan Stanley wechselte, tat er das in der Hoffnung, den Problemfonds P 2 Value am Leben erhalten zu können. Doch daraus wurde nichts. Nun muss er sich mit der Auflösung befassen. Weinstock hat mit sinkenden Schiffen schon bei seinem früheren Arbeitgeber HSH Real Estate seine Erfahrungen gewonnen. Nun muss er große Summen bewegen: Der Wert der 34 Fondsimmobilen wurde zuletzt mit 852 Millionen Euro angegeben. Die 40.000 Anleger sollen ihr Geld in halbjährlichen Ausschüttungen erhalten. Bis Ende 2013 will der Fonds alles verkauft haben.

Politik



Sie ist eine echte Frontfrau: Als erste Frau steht Ira von Cölln als Geschäftsführerin dem BFW vor und vertritt die insgesamt 1.600 vorwiegend mittelständischen Mitgliedsunternehmen. Die Steuerrechtsexpertin trat Anfang 2010 die Nachfolge des sehr engagierten Alexander Rychter an, der nach elf Jahren zum Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland-Westfalen wechselte. Als einer der aktivsten Immobilienverbände macht sich der BFW unter der Führung der 37-Jährigen weiter für den Dialog mit der Politik stark. Themen der energetischen Sanierung von Wohngebäuden oder des Stadtumbaus stehen dabei ebenso auf ihrer Agenda wie das Wohnen im Alter und die Folgen der demografischen Entwicklung. Vor ihrem Wechsel an die Spitze des Verbandes befasste sich Ira von Cölln als Finanz- und Steuerreferentin „mit Leidenschaft“ mit der Zinsschranke und der Erbschaftsteuerreform.



Mit Shoppingcentern bringt man Dr. Andreas Mattner eigentlich nur noch peripher in Verbindung. Dabei ist er seit 1993 Mitglied der Geschäftsführung der ECE. Aber nicht nur Einkaufszentren beeinflussen den öffentlichen Raum erheblich. Auch Mattner tut das, seit 2009 für die Immobilienwirtschaft an vorderster Stelle. Denn in diesem Jahr wurde er Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss. Seither schreitet der Ausschuss in Sieben-Meilen-Stiefeln voran, hat mittlerweile mehr als 150 Mitgliedsunternehmen und vertritt mit immer lauter werdender Stimme die Branche in Berlin und in Brüssel. Wie das geht, hat Mattner unter anderem als Mitglied der Hamburgischen Bürgerschaft gelernt. Seit 2001 ist er Mitglied des Landesvorstands des Wirtschaftsrats der CDU. Mattner sitzt übrigens zudem in mehreren Aufsichtsräten und ist Vorstand der Stiftung Lebendige Stadt. Aber ein Rätsel wird wohl immer bleiben: Wann macht der Mann das alles?

Entwicklung + Management



Er schafft harte Fakten im soften Business: Die Aareon AG hat unter seiner Leitung inzwischen mehr als 2.500 Kunden mit über 50.000 Anwendern für ihre Softwareprodukte in Europa gewonnen. Die Nutzer verwalten mit den Systemen aus Alflens Haus rund 9,5 Millionen Mieteinheiten. Damit steht er Europas führendem Beratungs- und Systemhaus für die Immobili-

Entwicklung + Management

lienwirtschaft vor. Wodis Sigma, Blue Eagle, GES und Wohndata heißen die Programme auf die sich sein Erfolg und der seines Unternehmens gründet. Auch jenseits des eigenen Tellers engagiert sich der Aareon-Vorstandsvorsitzende: So wurde er für seine besonderen Verdienste in der Nachwuchsförderung im Studiengang Immobilienwirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt, Nürtingen-Geislingen zum Ehrensensator ernannt.



Dr. Markus Bell
Bell Management Consultants

„Dieser Arbeitskreis ist unglaublich wichtig“, beschreibt der Geschäftsführer eines der größten deutschen Investoren Bambi. Das ist kein Rehkitz, sondern ein exklusiver, geschlossener Kreis von Geschäftsführern und Vorständen führender Immobilien-Investmenthäuser und Asset- und Property-Management-Unternehmen. An einen Tisch gebracht hat diese Teilnehmer Dr. Markus Bell. Seit her geht es mit voller Fahrt in Richtung Transparenz und Benchmarking – für Asset und Property Management in den Bereichen Commercial und Residential. Zum Programm gehört der Facility Management Index und der Tenant Risk Monitor. 2010 gewann Bell den immobilienmanager.Award in der Kategorie Consulting. Seine Karriere startete Markus Bell übrigens im Bankensektor.



Aydin Karaduman
EPM Assetis

Er managt sie alle: Büros, Wohnungen, Shoppingcenter, Gewerbeparks oder

Logikzentren. Die EPM unter der Leitung ihres Vorstandsvorsitzenden Aydin Karaduman hat sich breit aufgestellt und ist einer der erfolgreichsten Marktteilnehmer auf dem Feld des Asset- und Property Managements und ist damit ein wichtiger Standbein des Mutterkonzerns Bilfinger Berger. Dies bewies das Unternehmen auch mit den Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres: So konnte EPM deutschlandweit mehr als 410.000 Quadratmeter neu vermieten und das Vorjahresergebnis um über 30 Prozent steigern. Mehr als 1.100 Mitarbeiter arbeiten mit Karaduman daran die rund 20 Millionen Quadratmeter betreuter Fläche in Schuss zu halten – das sind 26 Milliarden Euro Assets unter Management.



Klaus-Fritz Lange
RGM Holding GmbH

Klaus-Fritz Lange hat den ursprünglich konzerngebundenen Dienstleister erfolgreich auf den Markt geführt. Nun betätigt er sich einmal mehr als Neureorder: Seit Ende vergangenen Jahres ist er geschäftsführender Gesellschafter der jungen RGM Holding GmbH. Unter diesem Dach hat der rührige Manager drei zuvor unter seiner Leitung, aber im Prinzip unabhängig am Markt operierende Gesellschaften, die RGM Facility Management GmbH, PropertyFirst GmbH und RGM Industrial Services GmbH, zusammengefasst. Mit dieser neuen Aufstellung will er besser auf Marktchancen reagieren können und in weiteren innovativen Geschäftsfeldern wachsen. Auch die Integration übernommener Firmen wie etwa in jüngster Zeit der HRW Gebäudetechnik oder der Thyssen Krupp Expertsite GmbH soll mit der neuen Struktur besser funktionieren. Die bisherige Performance der RGM-Gruppe lässt erwarten, das dies auch gelingt.



Stefan Mühlung
Die Developer Projektentwicklung GmbH

Er packt an und geht vor: Während andere Immobilienprofis inmitten der Finanzkrise 2008 in Deckung gingen, preschte Stefan H. Mühlung vor. Er verließ die sichere Konzernstruktur bei Strabag, wo er von 2001 bis Anfang 2008 die Projektentwicklungsaktivitäten in Deutschland leitete, und gründete seine eigene Projektentwicklungsgesellschaft Die Developer. Als finanzkräftigen Partner konnte er die Bremer Zech Group gewinnen, was es ihm gleich zu Beginn ermöglichte, Aufsehen erregende und großvolumige Projekte zu starten. So sicherte er sich im Frühjahr 2009 eines der prestigeträchtigsten Immobilienprojekte des Landes, den Düsseldorfer Kö-Bogen. Bis zuletzt blieben viele Marktkenner skeptisch, ob Mühlung die Finanzierung für das 300-Millionen-Euro-Projekt tatsächlich gestemmt bekommen würde. Doch Mühlung, der bei Strabag ein Developmentvolumen von 1,5 Milliarden Euro realisiert hatte, schaffte es – und legte gleich nach: Auch den neuen Vodafone-Campus mit einem ähnlichen Investitionsvolumen bauen Die Developer. Soviel Entwickler-Power blieb auch außerhalb Deutschlands nicht unbenutzt. Das internationale Finanzmagazin Euromoney zeichnete das Unternehmen im Herbst 2010 als besten Bürogebäudeentwickler in Deutschland aus.



Hans-Lothar Schäfer
Techem GmbH

Sein Erfolg ist messbar: Im März 2009 wurde Hans-Lothar Schäfer im Rahmen der Umfirmierung der Techem AG in eine GmbH zum Geschäftsführer beru-

fen. Seit Mitte 2009 hat er zusätzlich den Vorsitz der Geschäftsführung (CEO) übernommen. Damit steht der Diplom-Physiker an der Spitze des deutschen Marktführers im Geschäftsfeld Energy Services, also der Verbrauchserfassung und Abrechnung von Wasser und Wärme. Schäfer steht als Chef rund 3.000 Mitarbeitern vor, die einen Umsatz von 687,5 Millionen Euro erwirtschaften. Insgesamt haben Schäfers Mitarbeiter 44 Millionen Messgeräte im Einsatz, mehr als jedes andere Unternehmen weltweit. In der Zukunft will der Geschäftsführer mit Techem vor allem auch auf dem Gebiet Contracting und im Ausland weiterhin stark wachsen.



Manfred Schmitz
Cofely Deutschland GmbH

Aus Axima wurde Cofely – der Kopf an der Spitze des Unternehmens hat sich jedoch nicht geändert. Manfred Schmitz ist weiterhin Geschäftsführer des Contracting-Anbieters, gebäudetechnischen Anlagenbauers, Anlagen- und Prozesstechnikers, Kältetechnikers, Facility und Energie Managers. Unter ihm sind rund 1.620 Mitarbeiter an 18 Standorten plus technischen Büros tätig. Sie erwirtschaften einen Umsatz von 420 Millionen Euro. Ende 2010 hat Schmitz mit der Cofely die Position des Unternehmens im Markt für Energiedienstleistungen gestärkt und das Angebot in der Energieerzeugung auf Basis erneuerbarer Energieträger erweitert. Auch das Geschäftsfeld Contracting stellt der Manager auf eine breitere Basis: Ende 2010 erwarb die Cofely Deutschland GmbH den Bochumer Contracting-Spezialisten Proenergy Contracting GmbH & Co. KG.

Unsere Serie „WALK OF FAME“ setzen wir in der nächsten Ausgabe von immobilienmanager fort.



Peter Tzeschlock
Drees & Sommer AG

Er reicht den Bauherren und Investoren von Großprojekten eine ordnende Hand: Peter Tzeschlock (51) steht zusammen mit Gabriele Walker-Rudolph und Dierk Mutschler dem Projektsteuerer Drees & Sommer vor, der immer wieder mit innovativen Verfahren sicherstellt, dass Großprojekte stringent und effizient ablaufen. Der aktuelle Fokus liegt auf Revitalisierungsprojekten – ein zukunftssträchtiger Markt und die Basis für weiteres Wachstum. In Deutschland kam jüngst ein neuer Dresdo-Standort in Dresden hinzu, international ging die Expansion zuletzt Richtung Skandinavien mit der Eröffnung des neuen Büros in Kopenhagen. Tzeschlock ist im Vorstand unter anderem für überregionale Themen zuständig, für Engineering und Beratung im Immobiliensektor.



Dr. Joachim Wieland
Aurelis Real Estate GmbH

Er macht die Braut hübsch: Als Dr. Joachim Wieland im Dezember 2007 Sprecher der Geschäftsführung der ehemaligen Bahn-Tochter Aurelis wurde hatte er einen klaren Auftrag. Er sollte das Unternehmen neu ausrichten und fit machen für den Verkauf. So lautete das langfristige Ziel der neuen Eigentümer, des US-Investors Redwood und der Hochtief Projektentwicklung, bei der Wieland zuvor in der Geschäftsführung tätig war. Die Mission scheint ihm zu gelingen. Im Jahr 2010 stiegen die Erlöse aus Verkäufen von Grundstücken und Immobilien von 200 Millionen Euro auf 300 Millionen Euro an. Trotz dieses hohen Verkaufsvolumens blieben die Mieteinnah-

men mit rund 90 Millionen Euro annähernd auf Vorjahresniveau. Aurelis verfügt aktuell noch über ein Grundstücksportfolio von 18,8 Millionen Quadratmetern – vor dem Einstieg von Hochtief und Redwood waren es noch mehr als 27 Millionen Quadratmeter gewesen. Ursprünglich hatten die Aurelis-Eigentümer den Verkauf des Unternehmens für 2013 geplant. Da man derzeit aber vor dem Zeitplan liegt könnte der Verkauf bereits 2012 über die Bühne gehen. Ein Komplettverkauf der Gesellschaft hat Priorität, aber auch ein Verkauf in Teilen oder eigenständiger Börsengang sind nicht ausgeschlossen.

Recht + Steuern



Dr. Alexander Goepfert
Freshfields Bruckhaus Deringer

Immobilienanwälte werden bei großen Kanzleien rarer. Das Ausbleiben großer Transaktionen seit der Wirtschafts- und Finanzkrise hat jedenfalls einige Kanzleien dazu bewogen, ihr entsprechendes Engagement zurückzufahren. Dr. Alexander Goepfert hingegen vertritt diese Gattung sozusagen in der Vollblut-Version. Kaum ein großer Deal, an dem er nicht beteiligt war. Seine Tätigkeit geht dabei weit über die Juristerei hinaus, sucht er doch immer wieder kreative Lösungen, um beispielsweise im Private-Equity- oder Kapitalmarktbereich seinen Mandanten neue Wege aufzuzeigen. Als Mit- und Vordenker der Branche ist er zudem gesuchter Ratgeber an der Nahtstelle zwischen Wirtschaft, Recht, Politik und Wissenschaft, wie sein Engagement beim iddiw Institut der deutschen Immobilienwirtschaft, der European Business School und als Herausgeber und Autor von immobilienwirtschaftlichen Fachbüchern zeigt. Dass sein Interesse über das reine Immobilienrecht hinausgeht, bewies er durch seine mehrjährige Tätigkeit als Verfahrensbevollmächtigter des Fürstentums Liechtenstein vor dem internationalen Gerichtshof.