

Geheimnisse

Wer kennt sie schon, die Vertreter der zersplitterten Immobilienwelt? Wer weiß, welche Wünsche sie hegen, wen sie gerne trafen. Heute fragen wir ...

... drei Mapic-Teilnehmer



Michael Harter ist Geschäftsführer der Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH. Er leitet die Berliner Niederlassung mit elf Mitarbeitern.



Marc-Christian Riebe ist CEO und Gründer der Location Group, dem internationalen Standortberater und -entwickler für Retail-Immobilien in Zürich.



Thomas Ziegler ist CEO der Metro Properties in Düsseldorf. Er verantwortet die Optimierung des gesamten Immobilienvermögens der Metro Group.

? Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Harter: Kommunikationsstark, anspruchsvoll, empathisch.

Riebe: Fair, rasant, mit Herzblut dabei.

Ziegler: Offen, fair und pragmatisch.

? Mit wem aus der Immobilienbranche würden Sie gerne zum Abendessen gehen und warum?

Harter: Mit dem indischen Unternehmer Ratan Tata. Er erwarb Jaguar und Land Rover. Mich interessiert seine Zukunftsvision.

Riebe: Mit Donald Trump – um ihn zu fragen, wie es ist, zweimal wie der Phoenix aus der Asche zu steigen und ein Imperium aus dem Nichts aufzubauen.

Ziegler: Mit Sam Walton, dem Gründer von Wal-Mart. Er zählt für mich zu den beeindruckendsten und bodenständigsten Managementpersönlichkeiten der jüngeren Zeitgeschichte.

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Harter: In Berlin am liebsten im Weyers am Ludwigkirchplatz.

Riebe: In den Straßen der Stadt, in der ich mich mit gezücktem iPhone befinde, um die neuesten Brands einzufangen. Oder einfach im Casa Mia in Zürich.

Ziegler: Wenn ich in Düsseldorf bin, in einer unserer Kantinen. So oft ich es zeitlich einrichten kann, nutze ich die Gelegenheit zum Austausch mit meinen Mitarbeitern in lockerer Atmosphäre.

? Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Harter: Unsere Mandanten schätzen Immobilien-Know-how, unsere Professionalität und Zuverlässigkeit – anscheinend gibt es auch andere Personalvermittler.

Riebe: Ab und zu mal die Krawatte ablegen.

Ziegler: Auch für Handelsimmobilienexperten gilt: Immer die Bedürfnisse des Kunden in den Vordergrund stellen. Nur dann entwickeln sich Großmarkt, Fachmarkt-Center oder Warenhaus positiv.

Ihr Statement zu folgendem Stereotyp: „Etwas Profilschärfung tut not. Die Mapic muss aufpassen, sich nicht zu verzetteln!“

Harter: Die Mapic ist die Mipim für Handelsimmobilien. Dennoch schicken einige Unternehmen nicht primär ihre Entscheidungsträger. Das finde ich schade.

Riebe: Das kann ich so nicht bestätigen. Doch wäre ein Umbau des ehemaligen Parkhauses sehr notwendig. Wir machen deshalb alle Termine im Hotel Majestic.

Ziegler: Das sehe ich nicht so. Die Mapic bietet dem Einzelhandels- und Immobilienbereich eine unvergleichliche Bandbreite an Netzwerken und Geschäften. ←|