

Real Estate Potentials – Das neue Nachwuchs-Netzwerk im IVD

Hallo, ich habe Potenzial!

Eine berufliche Zukunft in der Immobilienbranche ist für immer mehr junge Leute eine hochattraktive Option. Die betrieblichen und akademischen Ausbildungsmöglichkeiten sind exzellent und überaus vielfältig. Doch eine gute Qualifikation reicht für eine vielversprechende Karriere nicht aus – zweiter entscheidender Erfolgsfaktor ist ein tragfähiges Netzwerk. Um den aufstrebenden Berufsanfängern eine Netzwerk-Heimat zu geben, hat der IVD die Real Estate Potentials ins Leben gerufen – eine Gruppierung von engagierten Nachwuchskräften und Jungunternehmern, die sich gegenseitig helfen, von den Erfahrungen der etablierten Immobilienunternehmer profitieren und im Verband „ein Wörtchen mitreden“ wollen. Schirmfrau der Real Estate Potentials im IVD ist Jeanette Kuhnert, die 33-jährige Vizepräsidentin des Verbandes.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Wie sind die Reaktionen auf das neue junge Netzwerk?

Jeanette Kuhnert: Das Feedback ist durchweg positiv. Ich habe zahlreiche positive Gespräche dazu geführt und schon etliche Mitstreiter in ganz Deutschland gewonnen. Die Idee geht im Verband herum und viele jüngere Mitglieder kommen begeistert auf mich zu. Der Deutsche Immobilitätstag (DIT) im Juni in München war eine besonders gute Gelegenheit, für die Real Estate Potentials bei unseren Verbandsmitgliedern und den vielen weiteren Besuchern aus der Immobilienwirtschaft zu werben. Bei meinen Gesprächen in der „Netzwerküche“ und der „Speakers Corner“ – übrigens zwei neuen, sehr agilen und interaktiven Formaten auf dem DIT – waren wir ein größerer interessierter Kreis junger Leute. Und ältere Mitgliedsunternehmer haben mir berichtet, dass sie ihre jungen Leute im Büro bereits angesprochen und auf die Real Estate Potentials aufmerksam gemacht haben.

Gibt es nicht schon die IVD-Junioren?

Ja, aber nach Corona ist es wichtig, das junge Netzwerk wieder ins Gedächtnis zu rufen und neu durchzustarten. Wir machen einen beherzten Neuanfang. Die Real Estate Potentials sind gewissermaßen ein Relaunch. Wir haben eine Task Force mit Aktiven aus allen IVD-Regionen gebildet, die den Neustart gemeinsam angehen.

Was bewegt Dich persönlich, die junge Generation im IVD zu vereinen?

Es gibt viel Interesse bei jungen Leuten an den Immobilienberufen. Auszubildenden und Berufseinsteigern mangelt es aber oft an Orientierung. Sie wissen vielfach gar nicht, wohin mit sich. Ich habe dies als junges IVD-Mitglied selbst erlebt, spreche also auch aus eigener Erfahrung. Auf Veranstaltungen hätte ich mir damals gewünscht, dass mich mal jemand an die Hand nimmt und mich anderen Teilnehmern vorstellt. Mit den Real Estate Potentials haben wir die Möglichkeit, jungen Leuten ein Netzwerk zu bieten. Wo sie sich nicht allein, sondern wohl fühlen. Sie müssen aus ihrem Schneckenhaus herauskommen, dann sehen wir auch mehr von denen. Viele fühlen sich jung, klein und trauen sich nicht, etwas zu sagen. Wir wollen Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger unterstützen, die Scheu zu verlieren und die Angst, dass man nichts zu sagen hat.

Was kann ein solches Netzwerk jungen Leuten bieten?

Ich bin von Beginn an bei den IVD-Junioren gewesen, jetzt bei den Real Estate Potentials. Dadurch habe eine große Zahl Menschen in der Immobilienbranche kennengelernt, mit denen ich immer noch im Kontakt bin. Es hilft, im täglichen beruflichen Tun Menschen zu haben, die man einfach mal anrufen

und um Rat fragen kann. Andere Profis außerhalb des eigenen Unternehmens, der eigenen Blase. Mal die externe Perspektive auf Alltagsprobleme zu erhalten. Dafür muss man aber vorher miteinander richtig ins Gespräch gekommen sein, sich persönlich begegnen und bekannt machen. Wir sehen es doch auch beim Deutschen Immobilitätstag: Mit wem man zusammensteht, scherzt, lacht und tanzt, mit dem kann man auch vertrauensvoll über andere, geschäftliche Sachen reden. Die Real Estate Potentials sind die Gewähr dafür, dass man gemeinsam in die große weite Immobilienwelt geht.

Geht es auch darum, die Vorstandsmitglieder der Zukunft an den Verband heranzuführen?

Die Politiker von morgen sind jetzt in unserem Alter. Wir müssen uns als jüngere Mitglieder im Verband daher so positionieren, dass wir mit dem politischen Nachwuchs groß werden. Denn wenn wir bald eine Politikergeneration im Alter von 35 bis 40 Jahren und wir als IVD-Vertreter sind 60- bis 65-jährig, dann hören die uns nicht mehr zu. Das wäre ganz gefährlich, weil wir dann als Verband nicht mehr mit der Zeit gehen. Daher müssen wir schon heute Stimmen im IVD entwickeln, die mit der künftigen Politiker-Generation sprechen können. Ein weiterer Gedanke: Wir sind ein Unternehmerverband mit 6.200 Mitgliedsunternehmen aus allen Fachbereichen

der Immobilienwirtschaft – das ist so ein starkes Netzwerk. Ich möchte dafür sorgen, dass die jungen Leute in den IVD hineinwachsen und ihr Berufsleben lang Mitglied bleiben, sich ehrenamtlich engagieren und dann auch irgendwann Führungspositionen im Verband übernehmen können. Wir müssen heute schon daran denken, was unseren IVD in 20 Jahren mal ausmacht und wer unseren Verband in Zukunft prägt.

Du bist mit 33 Jahren die Jüngste im Präsidium. Ein Vorbild für Jüngere im Verband?

Ich versuche es zumindest. Für mich wie für andere Ehrenamtliche in der IVD-Verbandsarbeit gilt: Man muss es gerne tun können, sonst macht man es nicht ordentlich. Es muss wirklich Spaß machen. Denn man opfert ja auch seine Zeit.

Ist es für junge Nachwuchskräfte nicht besonders schwer, sich in dieser herausfordernden beruflichen Phase auch noch ehrenamtlich einzubringen?

Klar, das eigene Unternehmen geht vor. Wenn man nicht allein ist, kann man sich abstimmen. Bei uns im Unternehmen ist es so, dass meine Partnerin in der Geschäftsführung einspringt, wenn ich für den IVD im Einsatz bin. Das kann man regeln und muss es auch regeln. Gerade für Jüngere stellt sich immer die Frage: Nimmt es mir mehr oder bringt es mir mehr? Ideal ist es, wenn der Verband mir nicht nur Wissen vermittelt, sondern auch gute Kontakte. Die Mitgliedschaft quasi als Akquise-Tool. Und so mache ich mir die Zeit des ehrenamtlichen Engagements auch zu Arbeitszeit.

Für wen genau sind die Real Estate Potentials interessant?

Für Auszubildende in den immobilienwirtschaftlichen Berufen, für Studierende, junge Berufseinsteiger, Gründer und in den ersten Berufsjahren. Mit über 30 Jahren wächst man dann aus dem jungen Netzwerk heraus. Bei den Real Estate Potentials wollen wir uns auf eine Ebene begegnen, uns trauen können etwas zu sagen und wissen, dass jeder gehört wird.

Wohin können sich Interessierte wenden, wenn sie bei den Real Estate Potentials mitmachen wollen?

Einfach an mich persönlich oder an die Ansprechpartner in den Regionen über die Geschäftsstellen. Ganz formlos nach dem Motto: Hallo, ich habe Potenzial! Um mitzumachen, ist man IVD-Mitglied oder tritt noch bei. Die Beitrittserklärung ist online auf der Homepage www.ivd.net jederzeit möglich. Interessierte erhalten dann Ansprechpartner und nähere Infos von ihrer jeweiligen IVD-Region. Es ist mir wichtig, mit Interessierten schnell in den echten Austausch zu kommen. Real Estate Potential wird man also nicht vom Alter her automatisch, sondern man meldet sich als junges IVD-Mitglied aktiv an.

Gibt es aus den ersten Gesprächen bereits Ideen für konkrete Maßnahmen?

Ja, die sprudeln förmlich aus den jungen Leuten heraus. Wir möchten ein Mentoring-Programm anbieten, um den Wissenstransfer von den älteren, markterfahrenen IVD-Mitgliedern zu den jungen Mitgliedern zu schaffen. Auch andersherum soll es Effekte geben: Real Estate Potentials können beispielsweise Digitalpaten für ältere IVD-Mitglieder sein, die ihre Homepage verbessern oder LinkedIn ausprobieren wollen. So

können Junge und Ältere stärker voneinander profitieren. Die Bereitschaft ist da, das spüre ich im IVD.

Was sind nun die nächsten Schritte für den Aufbau des jungen Netzwerks?

Ich appelliere an unsere Mitgliedsunternehmer, ihre jungen Leute auf die Real Estate Potentials aufmerksam zu machen und die Mitwirkung zu empfehlen. Prüfen Sie als Unternehmer, ob Sie den Beitrag für ihre Auszubildenden oder Werkstudenten übernehmen können. Wenn ein Immobilienunternehmen IVD-Mitglied ist, muss es üblich sein, dass die dort arbeitenden jungen Leute mit Potenzial zu den Real Estate Potentials hingehen – das würde ich mir sehr wünschen. Es gibt Unternehmer, die befürchten, dass junge Leute ihren Horizont erweitern und dann vielleicht das Unternehmen verlassen. Mein eigener beruflicher Weg beweist das Gegenteil. Ich habe mich immer gefördert gefühlt, mir wurden keine Steine in den Weg gelegt. Ich wurde ermutigt neue Kontakte zu knüpfen. Das hat mich ans Unternehmen gebunden, heute bin ich Geschäftsführerin. ■



Reges Interesse beim DIT: Viele junge Teilnehmer informierten sich bei Jeanette Kuhnert (rechts).

Das sagen junge Immobilienprofis dazu...

In allen Regionen Deutschlands wirken bereits junge Immobilienunternehmer bei den Real Estate Potentials mit. Welche Erwartungen und Hoffnungen sie mit dem Projekt verbinden und wie sie sich persönlich einbringen, haben sie unserem Magazin verraten.

Von Stephen Paul

Charlotte Huhn

Inhaberin
Charlotte Huhn Immobilien,
Freiburg im Breisgau

„Am Anfang meiner Karriere hat mir der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen gefehlt. Als Einsteiger in die Immobilienbranche ist man oft zurückhaltend, verfügt noch über kein eigenes Netzwerk und stößt nicht immer auf große Unterstützung. Gerade in der jungen Generation, insbesondere bei Frauen in der Branche, sehe ich jedoch einen enormen Mehrwert. Es ist für mich unbedingt notwendig, dass wir gemeinsam die Immobilienbranche voranbringen und das Fundament im Verband weiter stärken. Zusammen können wir jetzt und in Zukunft mehr erreichen - besonders angesichts der politischen Einflüsse. Sich gegenseitig die Hand zu reichen und zu unterstützen, ist ein wesentlicher Bestandteil dieses Fundaments und stärkt uns.“



Niclas Lehmann

Kaufmännischer Property Manager,
Facility Systems GmbH, Lübeck

„Das Angebot an Organisationen und Netzwerkoptionen für Young Professionals wächst kontinuierlich. Allerdings bietet der IVD als Berufsverband und Interessenvertretung den Unterschied zwischen den vielen anderen Netzwerken und den Real Estate Potentials. Durch mein Engagement möchte ich Berufsverbände für junge Menschen attraktiver gestalten und Berührungspunkte für diejenigen schaffen, die bisher keinen Zugang zu den Netzwerken hatten. Erst wenn jeder Berufseinsteiger im Immobilienbereich den IVD beziehungsweise die Real Estate Potentials mit positiven Einflüssen auf die eigene Karriere assoziiert, haben wir einen guten Job gemacht.“





Robin Dariusz Czyzewski

Geschäftsführer
ROC Immobilien GmbH, Berlin

„Die Real Estate Potentials des Immobilienverbands Deutschland sind ein herausragendes Projekt, weil sie eine Plattform für den Nachwuchs in der Immobilienbranche bieten. Sie fördern Networking, Wissenstransfer und berufliche Weiterentwicklung. Zudem stärken sie die Innovationskraft der Branche, indem sie frische Ideen und neue Perspektiven einbringen. Ich freue mich besonders, in diesem Projekt eine Position im erweiterten Vorstand für den Geschäftsbereich Berlin-Brandenburg einzunehmen und aktiv am Aufbau mitzuwirken. Es ist eine großartige Gelegenheit, neue Personen kennenzulernen und zu vernetzen. Dadurch profitieren nicht nur Privatpersonen und Firmen, sondern auch der IVD wächst und entwickelt sich weiter.“



Marah Pentleit

Immobilienfachwirtin (IHK/EBZ)
Rahn Immobilien Management GmbH,
Gevelsberg

„Durch meinen Chef Wieland Rahn durfte ich viele Einblicke in die Arbeit des IVD gewinnen und wurde auf die damaligen IVD Junioren aufmerksam. Sofort war ich von der Grundidee begeistert, junge Menschen, die in der Immobilienwirtschaft engagiert sind, zusammenzubringen. Der Gedanke, gemeinsam die Immobilienwelt jünger und dynamischer zu gestalten, sprach mich als junge immobilienbegeisterte Frau direkt an. Am meisten freue ich mich, mein Netzwerk durch Gleichaltrige zu erweitern und einen besseren Austausch auf Augenhöhe zu erlangen. Zudem erhoffe ich mir, dass sich mehr junge Menschen trauen, selbst aktiv zu werden. Sowohl der Verband als auch die gesamte Branche werden durch das Wachsen der Real Estate Potentials stark profitieren, da junge, engagierte Menschen immer eine positive Wirkung erzielen.“