

Deutsche Firmen weltweit gefragt



Hätte es die deutsche Immobilienwirtschaft damals schon gegeben ...

Bild: imago/imagebroker; tp; Fotolia.de/Windowseat; Montage: IZ

Warum lernt Matthias Meindel, Vorstand der Leipziger Concept Group, seit einem Jahr Spanisch? Er hat den Deutschlandvertrieb für den spanischen Bauträger TM Grupo Inmobiliario übernommen. Meindel steht für einen Trend: Unternehmen wachsen aus dem gesättigten deutschen Immobilienmarkt ins Ausland.

Der internationale Beitrag der deutschen Immobilienwirtschaft, das war lange nicht viel mehr als die Milliarden, die offene Fonds in Paris oder London anlegten. Inzwischen exportieren deutsche Unternehmen mehr als nur Kapital. Meindel z.B. zeigt den Spaniern, wie man in einem gesättigten Markt Wohnungen verkauft. Gelernt hat er das in Ostdeutschland, wo der Markt durch die Sonder-AfA ähnlich aufgebläht wurde wie in Spanien durch billige Kredite. Den Spaniern, die in der Boomphase das Verkaufen fast verlernt haben, ist die Concept Group hochwillkommen, weil sie ihnen einerseits deutsche Kunden zuführt, anderer-

seits dem Vertrieb insgesamt durch bewährte Marketing- und Vertriebsstechniken Impulse gibt. „Ich bin überzeugt, dass die im europäischen Vergleich konservative deutsche Mentalität in Bezug auf Bewertung und Lagebeurteilung zusammen mit der Erfahrung in schwierigen Marktbedingungen sich für die überhitzten Märkte als Exportschlagher herausstellen wird“, sagt Meindel.

In gesättigten Märkten ist Export eine der wenigen Möglichkeiten zu wachsen. Die Immobilienleute folgen darum ihren Kollegen vom Bau (Hochtief, Bilfinger Berger) und halten nach neuen Märkten Ausschau. Zum Beispiel die Messdienstleister Ista und Techem zählen zu den Weltmarktführern. Da der Kuchen in Deutschland aber verteilt ist und die Kartellbehörde große gegenseitige Übernahmen verhindert, bleibt nur der Export. Beide Unternehmen sind schon in jeweils 25 Ländern vertreten, Ista erzielt 50% seines Umsatzes außerhalb Deutschlands.

Ähnlich sieht es bei den Facility-Managern aus. Große Adressen wie Dussmann, HSG Zander oder Klüh sind auf dem Weg, weltweit anzubieten. Sie beteiligen sich an

internationalen Ausschreibungen und ziehen prestigeträchtige Aufträge an Land. Klüh reinigte 2004 z.B. das olympische Dorf in Athen. Der Projektsteuerer Drees & Sommer hat Anfang des Jahres in der Schweiz sein 15. Auslandsbüro eröffnet.

Weil sie in der Heimat an die Grenzen des Wachstums stoßen, fahren auch die Hamburger Firmen ECE und Engel & Völkers (E&V) einen konsequenten Internationalisierungskurs. E&V hat seine Wohnimmobilien-Shops bisher in 25 Ländern etabliert, ECE betreibt 25 Einkaufszentren außerhalb Deutschlands. Ohne das Auslandsgeschäft könnte ECE seine 3.000 Mitarbeiter nicht auslasten. ECE-Chef Alexander Otto hegt derzeit noch größere Pläne. Jüngst hat sich die Familie Otto mit 20% an Developers Diversified Reality beteiligt, dem nach eigenen Angaben führenden Entwickler, Eigentümer und Manager von großen Einkaufszentren in den USA.

(cvs)
Mit diesem und weiteren Themen zum Export von deutschem Know-how beschäftigt sich ausführlich unsere Mipim-Beilage „Investing in Germany“, die dieser Ausgabe beiliegt.