

Geo-Berater

„Das Dickicht lichten“

Mit ihrer vermittelnden Generalistenposition sind Geographen im Consulting gern gesehen. Der noch neue Job des „Immobilien-Researchers“ ist sogar fest in ihrer Hand.



> Am Anfang ihres Praktikums in der Immobilienwirtschaft hatte Maïke Dziomba Befürchtungen. „Ich war darauf gefaßt, inmitten aalglatter Berater und scharf kalkulierender Immobilienhaie als Geographin unterzugehen“, sagt die 31 Jahre alte Doktorandin. Doch der Job beim internationalen Immobilienunternehmen Jones Lang LaSalle GmbH paßte haargenau zu ihrer Ausbildung. Ein vielversprechender Trend: Mit dem „Immobilien-Research“ haben sich Geographen im Consulting ein neues Berufsfeld erschlossen. Mietpreisentwicklung beobachten, Prognosen erstellen, Transaktionen und Leerstände erheben, Marktberichte schreiben, Standorte bewerten und Einzugsgebiete analysieren – in der Immobilienbranche werden immer mehr Aufgaben von Geographen übernommen. In mehr als zwei Drittel der Research-Abteilungen sind sie vertreten und führen mit deutlichem Abstand vor den Betriebswirten und Volkswirten, so eine Umfrage der Allianz Dresdner Immobiliengruppe. „Thematische Karten, Lageskizzen, Grafiken und Diagramme ergänzt durch kompetente, angenehme zu lesende Erläuterungen tragen oft eine eindeutig geographische Handschrift.“ Zu diesem Ergebnis kommt Maïke Dziomba, die sich heute, fünf Jahre nach dem Praktikum, in Theorie und Praxis mit der „Erfolgsstory“ der Geographen im Consulting beschäftigt.

„Ich war darauf gefaßt, inmitten aalglatter Berater und scharf kalkulierender Immobilienhaie als Geographin unterzugehen.“

Ihre Bilanz: Das Image ihres Berufsstandes ist in der Immobilienwirtschaft gut. Viel besser als die Selbsteinschätzung der zweifelrischen Allrounder-Zunft. Neben Promotion und Lehrtätigkeit an der TU Hamburg-Harburg ist Dziomba für das Research der HIH Hamburgischen Immobilienhandlung GmbH verantwortlich. „Über Newsletter, Internet, Telefon, Datenbanken und nicht zuletzt Netzwerke beobachte ich den Markt“, so

die Diplom-Geographin. Als einzige „Geo“ im Team ist es ihre Aufgabe, die wichtigsten Informationen herauszufiltern und an die Asset-Manager und Makler weiterzugeben: „Ich muß das Dickicht lichten.“ Für Marktberichte und interne Beratungsdienstleistungen werden die Daten kontinuierlich gepflegt und ausgewertet. Auf „Zuruf und Knopfdruck“ müssen Researcher in der Lage sein, Ankaufsprüfungen vorzubereiten und eine erste Vorauswahl der Objekte vorzunehmen.

Die Emanzipation des Research habe den Markt verändert, sagt Maïke Dziomba, die als Sprecherin des Arbeitskreises „Immobilien“ im Deutschen Verband für Angewandte Geographie e. V. (DVAG), dem Berufsverband der in der Praxis tätigen Geographen, aktiv ist. Stichwort: Gefälligkeitsgutachten im Sinne des Auftraggebers. Heute gehe es nicht mehr darum, mit allen Mitteln Vermietung oder Verkauf zu fördern, sondern den Markt „vernünftig“ zu analysieren: „Ein negatives Urteil bedeutet schließlich nicht, daß der Investmentabteilung automatisch ein Geschäft durch die Lappen geht“, so die Immobilienberaterin. „Im Gegenteil, der gut beratene Kunde wird dem Haus eher treu bleiben.“

„Consulting ist ein expandierendes Zukunftsfeld für Geographen“, stellt Klaus Kost im Gespräch mit der DVAG-Zeitschrift „Standort“ fest. Geographen würde in der Branche gerne genommen, beobachtet der geschäftsführende Gesellschafter der Essener PCG-Project Consult GmbH und Honorarprofessor am Geographischen Institut in Bochum. „Weil sie praxisorientiert sind und zügig Leistungen erarbeiten können.“ Seine Firma hat sich auf die Beratung von Gewerkschaften und Betriebsräten in Krisensituationen spezialisiert. Ein Aufgabemix aus Marktanalysen, Wirtschaftsförderung und Strukturpolitik: Mit ihren physio-, wirtschafts- und politikgeographischen Fragestellungen bietet die beraterische Praxis ein breites Spektrum für Geographen, betont Unternehmensberater Kost.

Während der Bedarf besonders in der gewerblichen Immobilienwirtschaft steigt und die Stellenlage stabil hält, leiden mittelständische Geo-Büros allerdings unter den leeren Kassen der Kommunen und öffentlichen Träger. „Die Auftragslage ist schwankend bis rückläufig“, sagt Klaus Mensing. Nach zwanzig Jahren Leistungssport weiß der Geschäftsführer von Convent Planung und Beratung GmbH Bescheid über Siege und Niederlagen. „Als selbständiger Geograph muß man Höhen und Tiefen vertragen können.“ Seit 13 Jahren arbeitet er als Unternehmer in der Regionalentwicklung. „Früher ging es eher darum, Gutachten zu schreiben“, so Mensing. „Heute wird viel Wert >>

Bild: Kirsten und Zuni von Zubinski



>> auf die Umsetzung gelegt.“ Planen allein reicht nicht mehr. Diese Erkenntnis hat sich auch bei den Stadt- und Landesbauämtern durchgesetzt. „Quartiersmanagement“ ist gefragt, in Hamburger Großwohnsiedlungen mit ihren sozialen Problemen ebenso wie im Kontorhausviertel. In dem traditionsreichen Stadtteil der Hansestadt hat Mensing eine Interessensgemeinschaft gegründet. „Wir haben Gastronomen, Grundeigentümer und Anwohner zusammengebracht, um gemeinsam das Quartier zu vitalisieren“, so der Convent-Chef.

Sich frühzeitig Kontakt zu potentiellen Auftraggebern aufzubauen, ist wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Start in das Geo-Consulting. Am besten schon im Studium. „Man muß sich bekannt machen. Auf Tagungen zum Beispiel und mit einer griffig formulierten, auf den Markt zugespitzten Diplomarbeit“, rät Mensing, der als langjähriger

„Als selbständiger Geograph muß man Höhen und Tiefen vertragen können.“

DVAG-Vorsitzender schon beim Berufsstart in der Branche gut eingeführt war. Heute beschäftigten er und Geschäftspartner Wolfgang Oehler, ebenfalls Diplom-Geograph, fünf feste Mitarbeiter. Das Planungsbüro lebt in hohem Maß von aktuellen Themen. „Modetrends sind ganz wichtig“, stellt Mensing fest. Vor Jahren stand zum Beispiel die Verkehrsberuhigung auf der Tagesordnung. Aktuell treibt der demographische Wandel die Stadtplaner um. Für den Verein K.E.R.N., hinter dem sich die Region Kiel, Eckernförde, Rendsburg und Neumünster verbirgt, erarbeitet das Büro Konzepte für einen „Seniororientierten Wirtschaftsraum“. Dahinter verbirgt sich die schlichte Frage: Welche Immobilien, welche Infrastruktur braucht eine immer älter werdende Gesellschaft? Fachliches Know-how ist nur die eine Seite der Medaille. „Wir untersuchen, wie sich die Idee transportieren läßt, sensibilisieren verschiedene Interessengruppen, etwa Wohnungsgesellschaften, für das Thema und versuchen, Lösungen zu finden, bei denen alle mitmachen“, erklärt Mensing. Klassische Kernkompetenzen der Geographen also. „Wir springen immer wieder in neue Themen“, bestätigt der Hamburger. „Das macht es spannend – ist aber auch manchmal frustrierend. Vor allem, wenn man sich mit einem Thema identifiziert, dann aber andere Prioritäten gesetzt werden. In der Planung gibt eben oft die Politik den Ausschlag.“

Gunda Achterhold



Dipl.-Geogr. Maïke Dziomba
 HIH Hamburgische Immobilien
 Handlung
 Asset Management/Research
 Alstertor 17
 20095 Hamburg

TUHH Technische Universität
 Hamburg-Harburg
 AB 1-06 Gewerbeplanung und
 Wirtschaftsförderung
 Woellmerstraße 1
 21071 Hamburg
 maïke.dziomba@gmx.de

Convent Planung und Beratung
 GmbH
 Klaus Mensing
 Geschäftsführer
 Haubachstraße 74
 22765 Hamburg
 Tel.: 0 40/38 99 64-0
 mensing@convent-hamburg.de

100.000 Kollegen
 suchen neue Mit-Streiter.

Mitarbeiter seit 1999

Mitarbeiterin seit 1997

Mitarbeiter seit 2001

ICH!

Sie denken langfristig. Machen die Ziele der Kunden zu Ihren eigenen. Übernehmen Verantwortung im Team und bringen Ihre Persönlichkeit ein. Sind Sie das? Dann arbeiten Sie daran mit, unsere Kunden zu High Performance Unternehmen zu machen. Bewerben Sie sich: entdecke-accenture.com

accenture
 High performance. Delivered.

• Beratung • Technologie • Outsourcing