

Karriere-Katalysator Frauennetzwerk

Sicher kommt es auch in der Immobilienbranche darauf an, was man – und frau! – kann. Aber ohne die richtigen Beziehungen kommen Kompetenzen nicht immer zur vollen Geltung. Der Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft bietet speziell weiblichen Köpfen der Branche ein Netzwerk fürs berufliche Fortkommen. Offenbar mit so viel Erfolg, dass auch Männer vor den Vereinstoren mit den Hufen scharren.

Frauen in der Immobilienwirtschaft:
Cornelia Schubert, Regionalleiterin
Franken, Vorstandsvorsitzende
Christine Hager, Anja Moses,
Regionalleiterin Hamburg, und
Bettina Timmler, Regionalleitung
Rheinland. Bild: hat



Wer ein breites und gut funktionierendes Netzwerk hat, schreibt vermutlich weniger Bewerbungen als jemand ohne Netzwerk“, sagt Anja Moses. Natürlich sei man selbst dafür verantwortlich, im Gespräch zu überzeugen. Doch gerade in einer überschaubaren Branche wie der Immobilienwirtschaft bringen einen Kontakte enorm weiter. „Nach meinem Studium an einer Berufsakademie habe ich darum nach Netzwerken für die Branche gegoogelt“, erzählt Moses.

Mit 32 Jahren hat Moses in ihrem Berufsleben schon vier Jobs in der Immobilienwirtschaft an Land gezogen. (Sie selbst spricht lieber von „Karriere-Etappen“.) Aktuell baut sie für den US-Logistikimmobilienentwickler Panattoni als Director Property Management diesen Geschäftsbereich in Deutschland auf.

Beim Googeln stieß Moses seinerzeit auf den Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft. Dessen nördlichste Dependence, die Regionalgruppe Hamburg, leitet sie mittlerweile seit drei Jahren. Beigetreten ist sie der Regionalgruppe bereits mit Mitte 20. Für ihren Arbeitgeber ist ihr ehrenamtliches Engagement kein Nachteil: „Es tut sich sehr häufig eine Lösung auf, wenn ich jemanden anrufe, den ich auf einer Veranstaltung kennengelernt habe.“

Auch Cornelia Schubert (33), die bei einem internen Immobiliendienstleister der Städtischen Werke Nürnberg das Asset-Management leitet, weiß ein Hohelied zu singen auf einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch über Firmengrenzen hinweg und auf den gezielten Aufbau bzw. die Pflege von Geschäftskontakten. Diese können sich auch für ihren Brötchengeber als hilfreich erweisen: „Ich bin über eine Immobilienfrau z.B. schon an Mietflächen herangekommen.“

Als Schubert die Immofrauen für sich entdeckte, hatten diese noch keine Regionalgruppe in Franken. Für jemanden aus Nürnberg ist es auf Dauer keine Lösung, für Netzwerkveranstaltungen allmonatlich nach Stuttgart oder München zu gondeln, wo die nächstgelegenen Regionalgruppen ihre Zelte aufgeschlagen haben – zumal, wenn frau alleinerziehende Mutter einer kleinen Tochter ist. „Uns hat ein Netzwerk in der Region gefehlt“, erinnert sich Schubert. Und so gründete sie 2015 gemeinsam mit einer Mitstreiterin in Nürnberg selbst eine Regionalgruppe. Fußnote am Rande: Zwei Damen aus Franken haben über das Netzwerk schon Karrieresprünge in Gestalt neuer Jobs gemacht.

Fördermitgliedschaften für Firmen in Prüfung

Wer eine Regionalgruppe aus der Taufe heben will, muss bereits Mitglied einer bestehenden Gruppe sein. Eine anonyme Anmeldung in einer Region ist ebenfalls nicht möglich. „Zum Netzwerken gehört Vertrauen, deswegen ist vor einer Aufnahme in den Verein ein gegenseitiges Kennenlernen sinnvoll. Das schützt beide Seiten vor möglichen Enttäuschungen“, erläutert Bettina Timmler, Regionalleiterin Rheinland. Daher sollten Interessentinnen ein paar Veranstaltungen in einer Region besucht haben, bevor sie beitreten.

Derzeit ist Regionalgruppe Nummer elf (Rhein-Ruhr) in Gründung, und auch in Süddeutschland gibt es den Wunsch nach einer weiteren Regionalgruppe. „Wir wachsen derzeit deutlich. Das sehen wir als ein Zeichen für die gute Arbeit, die wir gemeinsam mit den Regionalleitungen in den vergangenen Jahren geleistet haben“, sagt Vorstandsvorsitzende Christine Hager (44). Die Regionalgruppe Rheinland z.B. „hat aktuell 130 Mitglieder und ca. 200 Damen, die sich für eine Mitgliedschaft interessieren“, berichtet Regionalleiterin Timmler.

Warum es in einer Branche voller Networkingveranstaltungen ein Netzwerk braucht,

das speziell Frauen anspricht, erklärt Hager so: „Frauen unterschätzen oft die Bedeutung von Netzwerken für ihre Karriere. Männer haben anscheinend von Natur aus ein stärker ausgeprägtes Netzwerk-Gen.“

Die Vorstandsvorsitzende der Immofrauen hat selbst 2007 den Weg in das Damen-Netzwerk gefunden. „Aus rein beruflichen Gründen“, berichtet Hager. Sie arbeitete damals für den Property- und Asset-Manager EPM Assetis. „Ich hatte ein Property-Management-Mandat im Auge gehabt – und eine Vertreterin des Auftraggebers im Verein gesichtet ...“

Mitunter sind es Arbeitgeber, die die Initiative ergreifen. „Drees & Sommer oder Rödl & Partner haben Mitarbeiterinnen zu uns geschickt. Einige Damen sind Mitglied geworden“, berichtet Schubert. Bei Hager sind schon Immobilienmänner, die den Immofrauen beitreten wollten, vorstellig geworden. „Das ist gemäß Satzung nicht möglich, jedoch prüfen wir ernsthaft, Fördermitgliedschaften für Unternehmen einzuführen“, sagt Hager. Hamburg-Regionalleiterin Anja Moses weiß zu berichten: „An mindestens einer Veranstaltung im Jahr können bei uns auch Männer aus der Branche teilnehmen. Wir wurden danach schon häufiger von unseren männlichen Gästen gebeten, sie nicht aus unserem Mail-Verteiler zu nehmen.“ **hat**

Frauen in der Immobilienwirtschaft

Der Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft wurde im Jahr 2000 von Ingeborg Warschke, ehemalige Leiterin des Immobiliengeschäfts der Helaba im Ausland, und acht Mitstreiterinnen gegründet. Heute zählt das Netzwerk rund 800 weibliche Mitglieder in zehn Regionalgruppen. Jede Gruppe führt mindestens einmal im Monat eine Veranstaltung durch: Baustellenbesichtigungen, Karriere-Workshops oder Fachvorträge – insgesamt mehr als 150 Netzwerk- und Fortbildungsveranstaltungen im Jahr. Der Verein bietet z.B. auch ein Mentoring-Programm und ein Leadership-Forum an, führt Exkursionen zu Partnerorganisationen im Ausland durch, lobt jährlich den Ingeborg-Warschke-Förderpreis für junge Akademikerinnen aus und ruft einmal im Jahr zum Bundeskongress, der „Visionale“ mit rund 200 Teilnehmern in den vergangenen Jahren. Dort und auf einigen weiteren Veranstaltungen sind auch Immobilienmänner zugelassen. **hat**