

# „Ich sehe nicht die Kapitaleinwerbung als das Problem der Branche“

Ottmar Heinen (50) ist neuer Vorstand bei der Project Beteiligungen AG. Er tritt gemeinsam mit Markus Schürmann die Nachfolge von Wolfgang Dippold an, der das Unternehmen zusammen mit Jürgen Seeberger gegründet hat. Beide Gründer rücken als Aufsichtsräte in die jeweiligen Gesellschaften. Wir sprachen mit dem neuen Vorstand über Ziele, Leidenschaften und Ausblicke.

**Der Immobilienbrief:** Herr Heinen, Sie sind seit 30 Jahren in der Finanz- und Sachwertbranche tätig. Zuletzt als Geschäftsführer und Vorstand der **Lacuna Gruppe**. Wie war Ihre bisherige Sicht auf die **Project Gruppe**?

Project wurde von mir immer als eine sehr gut positionierte und von qualitativ hochwertigem Wachstum getriebene Unternehmensgruppe wahrgenommen. Wenn man sich mit Vertriebspartnern und Kunden über den Bereich Immobilien unterhielt, fiel der Name Project immer im Zusammenhang mit nachhaltiger Zufriedenheit in der Zusammenarbeit und den erzielten Ergebnissen.

**Der Immobilienbrief:** Sie treten in große Fußstapfen. Was wollen Sie zukünftig bei der Project Gruppe bewegen?

Der Versuch, in Fußstapfen zu treten, ist immer gefährlich. **Wolfgang Dippold** und **Jürgen Seeberger** haben gemeinsam ein sehr gutes Fundament für die zukünftige Entwicklung der Gruppe gelegt. Beide sind einmalige Persönlichkeiten mit individuellen Stärken. Für mich geht es darum, Bewährtes zu erhalten und die Positionierung weiter auszubauen, sich den Herausforderungen der Zukunft nicht nur zu stellen, sondern Entwicklungen vorwegzunehmen und die Marktführerschaft von Project zu sichern. Gemeinsam mit einer erfahrenen und kompetenten Mannschaft werden wir versuchen, unsere Positionierung im Bereich Retail-, Institutional- und Wholesale Business auszubauen und damit das Geschäft zukunftssicher auf den vorhandenen Standbeinen wachsen zu lassen. Neben den altbewährten werden natürlich auch die Bereiche Digitalisierung, Social Media und Optimierung von Prozessabläufen im Fokus stehen.



Markus Schürmann (links) und Ottmar Heinen

**Der Immobilienbrief:** Sie bilden zusammen mit **Markus Schürmann** zukünftig eine Doppelspitze in der Project Investment Gruppe. Was sind Ihre gemeinsamen Visionen für das Unternehmen?

Gemeinsam wollen wir weiter auf einen qualitativ hochwertigen und nachhaltigen Wachstumspfad setzen. Wir sehen die Project Gruppe auch in der Zukunft in vielen Bereichen als First Mover. Entscheidend für uns ist allerdings, dass wir die übernommene Verantwortung von Project gegenüber den Investoren ernst nehmen. Unser „Haus“ Project wollen wir auch in Zukunft sturm- und unwetterfest halten und dem Anspruch gerecht bleiben, eine langfristig sichere Heimat für unsere Anleger und Gesellschafter zu sein.

**Der Immobilienbrief:** Viele Großprojekte wie die Erweiterung der Produktpalette im Ausland oder die Digitalisierung standen zuletzt bei der Project Gruppe ganz oben auf der Agenda. Wie geht es in diesen Bereichen weiter?

Wir werden behutsam den Bereich der Erweiterung der Produktpalette voranbringen. Behutsam deswegen, weil bei unseren Unternehmensentscheidungen die Sicherheit und das nachhaltige Wachstum des uns anvertrauten Kapitals im Vordergrund steht. Natürlich prüfen wir weiterhin qualitativ hochwertige A-Standorte, sehen aber aktuell keinen Bedarf, die bisherigen zu erweitern. Momentan baut unser Asset Manager die Niederlassungen in den jetzigen Regionen Schritt für Schritt aus. Dies ist ein Prozess, der Zeit in Anspruch nimmt, um entsprechende Qualität abzuliefern. Anders sehen wir den Bereich der Digitalisierung. Hier will sich unser Asset Manager als Vorreiter im Bereich der Immobilienunternehmen positionieren. Auch in der Investment

Gruppe wollen wir auf verschiedenen Ebenen die Digitalisierung zur Optimierung für unsere Prozesse und damit für unsere Anleger nutzen. Optimierte Prozesse bedeuten kostengünstigere und schnellere Abläufe, noch mehr Transparenz und Steigerung der Servicequalität.

**Der Immobilienbrief:** Mit Mifid 2 und neuem Investmentsteuergesetz stehen zu Anfang des Jahres gleich zwei wichtige Änderungen in der Branche an. Wie wird sich der Vertrieb in den nächsten 12 Monaten auf die Veränderungen einstellen?

Wir haben in den letzten Jahren eine Vielzahl von Änderungen im Bereich der Regulierung erleben dürfen. Aus den Erfahrungen haben sowohl die Vertriebler als auch die Anbieter gelernt. Die Vorbereitungen und Qualifizierungen sind heute somit besser, als vor einigen Jahren. Natürlich bindet dies kurzfristig Kapazitäten, jedoch erwarten wir daraus keine nachhaltigen negativen Effekte für uns.

**Der Immobilienbrief:** Die Project Gruppe gehört mit 264 Mio. Euro zu einem Scherwergewicht der Branche. Mit welchen Zahlen und Produkten rechnen Sie 2018?

Wir werden den eingeschlagenen Wachstumspfad weiter fortsetzen. Das bedeutet, wir werden nur so viel Kapital einsammeln, wie unser Asset Manager nach unseren bekannten qualitativen Anforderungen auch anlegen kann. Kapitaleinwerbung um jeden Preis wird die Project Gruppe nicht betreiben. Dementsprechend wird das Volumen im Jahr 2017 niedriger liegen als das von Ihnen angesprochene Spitzenjahr 2016. Im Jahr 2018 gehen wir aufgrund der Kapazitäten unseres Asset Managers wieder von einem deutlich höheren Volumen als dieses Jahr aus.

**Der Immobilienbrief:** Vertrieb ist die eine Seite des Geschäftsmodells, die Objektbeschaffung und Realisierung die andere. Wie sehen Sie die derzeitige Situation auf den engen Projektentwickler-Markt?

Ich sehe nicht die Kapitaleinwerbung als das Problem der Branche. Gute Projekte an unseren Standorten zu finden, ist meines Erachtens die Herausforderung. Dieser Herausforderung haben wir uns durch die Implementierung entsprechender Maßnahmen und Vorgehensweisen frühzeitig gestellt. Dadurch erhalten wir immer mehr Zugriff auf Projekte, zu denen andere Marktteilnehmer keinen Zugang haben. Hier zahlt sich eine durchdachte und langfristig ausgelegte Beschaffungsstrategie aus. Wir arbeiten hart daran, unsere sehr gut gefüllte Pipeline ankaufsbereiter Baugrundstücke auch für die nächsten Jahre weiter auszubauen, um ein stabiles Wachstum zu ermöglichen.

**Der Immobilienbrief:** Viele Marktteilnehmer klagen nicht mehr nur noch über mangelnde Projekte, sondern auch darüber, dass es kaum noch Unternehmen gäbe, die Projekte realisieren könnten. Wer nicht gerade mit GÜ baut, hat echte Probleme Handwerker zu bekommen. Wie ist Ihre Einschätzung der Situation?

Natürlich gibt es bei der aktuellen Bautätigkeit eine Verknappung an verfügbaren Unternehmen. Jedoch zahlt sich hier unsere langjährige Zuverlässigkeit als Partner aus. Des Weiteren erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Partnern Konzeptionen, um deren eigene Situation zu verbessern. Inzwischen haben wir neun Pilotprojektentwicklungen in den Lean Management-Prozess gebracht und können bereits in den ersten Monaten eine deutliche Entlastung unserer Handwerker erkennen, das heißt, wir helfen ihnen, effizienter und flexibler zu werden. All diese Faktoren führen dazu, dass wir gern gesehene Vertragspartner sind und aktuell keine Engpässe in diesen Bereichen haben.

**Der Immobilienbrief:** Mal etwas Persönliches – was treibt Sie privat an? Wo nehmen Sie Ihre Motivation für den stressigen Job in einer sich wandelnden Branche her? ►

Ich habe glücklicherweise ein sehr gutes und stabiles familiäres Umfeld. Hieraus kann ich immer wieder Freude und Entspannung generieren. Da ich der Überzeugung bin, dass es mir gut geht, habe ich auch eine hohe Eigenmotivation, mich sowohl beruflich als auch, zum Beispiel bei Lions, aktiv einzubringen und mitzugestalten. Meine notwendigen Freiräume nehme ich mir, auch ein Lernprozess, den ich im Laufe der Jahre durchlaufen habe. Und wenn ich dann mal richtig abschalten will, dann setze ich mich in den Flieger und gönne mir eine Auszeit in Florida. Da schalte ich bedingt durch die Temperaturen automatisch einen Gang zurück und genieße einfach die Schönheit der Natur und das Nichtstun.

**Der Immobilienbrief:** Haben Sie eine Lieblingsimmobilie?

Eine einzelne Immobilie hervorzuheben fällt mir schwer. Aus unserem Portfolio gefällt mir aktuell die Fürther Straße in Nürnberg besonders gut. Hier entwickeln wir vier verschiedene Nutzungskonzepte auf einem großen Baufeld, für verschiedene Käuferzielgruppen mit individuell ausgerichteten Verkaufsunterlagen. Für junge und progressive Käufer bieten wir eine Quartiers-App, digitales Schlüsselmanagement, digitalen Servicebutler und noch Einiges mehr. Und wir können die Interessenten mit einer digitalen Brille schon vor Baustart durch die Wohnung führen und ihnen das Besondere an Project-Wohnungen vermitteln.

**Der Immobilienbrief:** Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer neuen Tätigkeit und danken für das Gespräch. □