

## 2. Diplomfeier des MREM

# «MAS in Real Estate Management» an 17 Studierende verliehen



Am Donnerstag, 20. September 2007 fand in feierlichem Rahmen in der Blumenhalle in Zürich die 2. Diplomfeier des MREM statt. 17 Absolventinnen und Absolventen durften ihre Diplome entgegennehmen. Der anspruchsvolle Studiengang hat insgesamt fast zwei Jahre gedauert, die Studierenden haben 600 Kontaktstunden absolviert und eine Diplomarbeit verfasst.

Der zweite Lehrgang startete im November 2005. Nebst Präsenzunterricht bestritten die Studierenden verschiedene prüfungsrelevante Assignments wie das Verfassen eines Businessplans und Erstellung eines Investitionsantrags. Die Themen der Diplomarbeit wählten die Teilnehmenden selber und bearbeiteten diese in Gruppen. Der Lehrgang forderte den Studierenden einiges ab, entsprechend gross waren dann auch die Erleichterung und die Zufriedenheit bei den Absolventinnen und Absolventen.

Höhepunkt der Diplomfeier bildete die Festansprache von Dr. Alfred Meili. Dr. Meili ist Rechtsanwalt und Unternehmer. Er hat die Meili Unternehmungen einerseits, die börsenkotierte Immobilienfirma Mobimo andererseits aufgebaut. Die Rede ist auf grossen Anklang gestossen. Sie ist hier im Wortlaut wiedergegeben:

### **Rede zur Diplomfeier von Dr. Alfred Meili, Rechtsanwalt und Unternehmer, am 20. September 2007**

Ich bin informiert worden, dass Sie berufsbegeleitend den Weg nach oben beschritten haben.

Herr Professor Bischoff hat mich freundlicherweise gebeten, die heutige Diplomansprache zu halten. Herr Fässler hat mir geschrieben, ich dürfe dafür ruhig etwas provokativ sein. Ich werde somit etwas kitzeln dürfen.

Zuerst einmal gratuliere ich Herrn Professor Jacques Bischoff dafür, dass er mit David Fässler, Geschäftsführer der Realisschule, den Studiengang MAS Master of Advanced Studies in Real Estate Management, auf die Beine gestellt hat. Die beiden Herren wurden von vielen Persönlichkeiten unterstützt, so insbesondere von Dr. Peter Burkhalter, VR-Präsident der Realis AG, und sie haben sofort viele der wichtigsten Know-how Träger in der Immobilienbranche als Referenten gewinnen können. Das ist eine grosse Leistung, sie haben einen Applaus seitens der Studierenden verdient.

Dieser Lehrgang war überfällig, habe ich doch während meinen 14 Jahren als Präsi-

dent der Immobilienkommission Zürich immer wieder eine solche Ausbildung gefordert.

Negativ am Lehrgang ist, jetzt komme ich zu meinen Anmerkungen, dass man den Abschlusstitel so schrecklich kompliziert MAS Master of Advanced Studies in Real Estate Management nennt: Wer von Euren Freunden oder in Eurer Familie kann denn einen solchen Bandwurm behalten? Ein Titel Master in Immobilienwirtschaft, meinerwegen mit englischer und chinesischer Übersetzung, wäre mir sympathischer gewesen. Die HWZ ist schliesslich in der Schweiz und garantiert Schweizer Qualität. In den USA würde es schlicht Master of Science in Real Estate heissen.

Positiv am Lehrgang fällt mir hingegen auf, dass obwohl die Herren Bischoff, Fässler und Burkhalter allesamt Juristen mit Anwaltspatent sind, sie meines Wissens bislang keine Prozesse gegeneinander, ja nicht einmal einen Streit vom Zaune gerissen haben. Das ist bei Juristen nicht selbstverständlich. Vielmehr haben sie erkannt, dass Juristen neben Streiten doch nicht alles können, und sie haben vor allem Nichtjuristen als Referenten für Euch Studenten angeheuert.

Nun, gemeinsam möchten wir den Werbeslogan der HWZ «Wir begleiten Sie nach oben» etwas hinterfragen. In einer Interviewantwort erklärte die Dozentin Frau Weber-Sauser, dass der Weg nach oben nicht nur der Weg ins Topmanagement, sondern vielmehr auch die persönliche Entwicklung bedeutet. Das ist sicher richtig. Ich möchte den Bogen aber etwas öffnen und stelle Ihnen folgende Frage:

Wer von Ihnen möchte unternehmerisch denken und handeln können?

Die grosse Frage lautet nun: Wie lernt man das?

Sie haben in den vergangenen 2 Jahren durch gute und sehr gute Dozenten einen breiten Wissenstransfer erlebt. Die meisten Dozenten waren auch Praktiker, und wer im Unterricht wach war, konnte viel aufnehmen.



Hermann Hesse hat dazu geschrieben: Theorie ist Wissen, das nicht funktioniert. Praxis ist, wenn alles funktioniert und man nicht weiss warum.

Sie haben aus vielen Gebieten viel Stoff aufnehmen können, gezwungenermassen weniger in der Tiefe als in der Breite. Das ist aber genau, was heute in der Praxis fehlt: Spezialisten mit tiefer Fachausbildung wie Juristen – Sie entschuldigen –, Architekten und Finanzfachleute findet man genug, jedoch kaum Personen, welche vom Einkauf, der Vermittlung, der Bewirtschaftung, vom Mietrecht, von der Architektur, von Grundrissen, vom Steuerrecht, vom Sachenrecht, vom Stockwerkeigentum und vom Marketing und Verkauf einigermassen eine Ahnung haben.

Was fehlt nun zusätzlich, um unternehmerisch denken und handeln zu können?

Erlauben Sie mir zuerst einen statistischen Hinweis: Gemäss dem Bundesamt für Statistik hat die Schweiz letztes Jahr bei 4 Millionen Erwerbstätigen nur 13,7% Selbständigwerbende. Zählt man bei 109 000 Aktiengesellschaften und 46 000 GmbHs die jeweiligen Eigentümer oder jeweiligen CEO dazu, so kommt man auf total 17%. Man kann noch hinzuzählen wen man will, es drehen wie man will, man kommt auf keine 20%, welche ganz oben sind und bestimmen, und über 80%, welche Vorgaben zu erfüllen haben.

Lassen Sie mich klarstellen: Die Selbständigkeit ist nicht ein Zuckerschlecken, ist auch nicht für jedermann oder jede Frau. Als Selbständiger wird die 35-Stunden-Woche bejaht, und weil sie so gut ist gleich zweimal in der Woche gemacht.

Aber auch ein unteres, noch viel mehr ein oberes Kadermitglied sollte unternehmerisch denken und handeln können. Die Frage, wie man das lernt, ist somit für diejenigen, welche ihre Karriere in einer Unternehmung oder beim Staat als Angestellte beenden, ebenfalls von höchster Bedeutung. Literatur darüber finden Sie aber kaum.

Zusätzlich erlaube ich mir den Hinweis, dass es keine andere Branche gibt, welche einem tüchtigen Berufsmann soviel Chancen zur Selbständigkeit bietet: Denken Sie an die vielen kleinen und mittleren Verwaltungen, welche in der Regel eine bessere Arbeit machen als die grossen, an selbständige Schätzungsexperten, Architekten, Ingenieure, Vermittler, Bauherrenvertreter und Projektentwickler. Alle diese mittelständischen Unternehmen benötigen einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin. Und ich sage Ihnen aus Erfahrung: Nicht das Geld zum Kaufen ist das wirkliche Problem dabei, sondern ein genügend grosses Know-how und ein unternehmerisches Denken und Handeln.

Die HWZ hat Ihnen versprochen, Sie auf diesem Weg nach oben zu begleiten. Aufgrund Ihrer guten Ausbildung dürfen wir somit annehmen, dass mehr als die statistischen knapp 20% von Ihnen es schaffen werden, entweder selbständig zu werden oder ganz oben anzukommen.

Wie lernen wir unternehmerisch zu denken und handeln? Wir können uns zuerst die Frage stellen, was denn ein Unternehmer ist. Vorab: ein Unternehmer ist kein Verwalter. Er ist anders als die grosse Masse, er entwickelt Visionen und will dieselben verwirklichen. Eigentlich sollte er nach meiner Meinung nicht Unternehmer heissen, sondern Übernehmer, denn er hat Mut und ist bereit,

Risiken zu übernehmen. Die Kunst des erfolgreichen Unternehmers ist es nämlich, Risiken zum richtigen Preis einzugehen.

Und noch etwas: Ein Unternehmer kann gut zuhören, er will ständig Neues lernen und erfahren, er braucht sich nicht durch Reden zu beweisen.

Der arrogante Manager hingegen empfindet zuhören als reine Zeitverschwendung, weil er ohnehin immer alles besser weiss.

Aus meiner Erfahrung gebe ich Ihnen nun einige Tipps und Ratschläge.

1. Es braucht zuerst einmal den Hunger, den Willen dazu! Sie müssen den Ehrgeiz haben, etwas Besseres zu entwickeln, Erfolg zu haben. Das ist für jemanden, der aus einfachen oder schwierigen Verhältnissen kommt naturgemäss einfacher als für denjenigen, der mit dem Silberlöffel im Mund geboren wurde.
  2. Beobachten Sie den Markt, jeden Tag, mindestens jede Woche! Bei Eigentumswohnungen ist das einfach, bei Mehrfamilienhäusern aber schwierig: Es braucht aktives Fragen und Kommunizieren, da die Preise im Kanton Zürich leider nicht öffentlich sind.
  3. Seien Sie neugierig, stellen Sie Fragen! Die Marktöffnung findet überall statt, es gibt jeden Tag neue Chancen. In China halten die Chinesen ein Handy in der Hand statt des roten Mao-Büchlein. Und in 15 Jahren werden 40% Waren produziert, welche heute noch nicht existieren.
  4. Seien Sie offen, vernetzt! Wer glaubt, alles zu wissen, soll sofort einen Termin beim Psychiater verlangen! Bauen Sie Ihr eigenes Netzwerk auf. Business is people, und dieser Grundsatz gilt besonders in der Immobilienbranche.
- Geben Sie Know-how weg, aber fragen Sie auch Know-how ab! Ich habe das mein ganzes Leben lang so gehalten, und ich bin gut gefahren damit.
5. Unterscheiden Sie in der Kommunikation klar zwischen Privatem und Beruf: Überlegen Sie im Beruf nicht nur, mit wem Sie kommunizieren müssen, sondern auch, mit wem Sie kommunizieren könnten! Gehen Sie aktiv auf einen Nachbarn, auf eine andere Verwaltung,

ANZEIGE

Oberhalb des Baldeggersees mit herrlicher Aussicht übers Hitzkirchertal verkaufen wir das

### Bildungs- und Sportzentrum «Chlotisberg» 6284 Gelfingen.

Das **Seminarhaus**, mit neuwertiger **Doppeltturnhalle**, steht auf einem 8'772 m<sup>2</sup> grossen, gut erschlossenen Grundstück, mitten im Grünen. 4 Seminarräume, Einzel-/resp. Doppelzimmer mit total 56 Betten. **Restaurant** mit funktioneller Küche und 70 Sitzplätzen, grosse Terrasse mit Kinderspielfeld und 35 Parkplätze ermöglichen einen vielseitigen Betrieb.

**Kaufpreis** inkl. Betriebseinrichtung und Mobiliar: **Fr. 2'200'000.-**

Willy Mischler, Tel. 041 418 40 25  
willy.mischler@intercity.ch



Immobilienleistungen Basel Bern Luzern Olten St.Gallen Zürich  
www.intercity.ch Töpferstr. 5/Weggishaus 6004 Luzern 041 418 40 10

auf einen Mitbewerber, auf einen potentiellen Partner zu.

6. Gehen Sie an die Front! Verstecken Sie sich nicht hinter dem Computer! Management by walking around: Prüfen Sie, wie gearbeitet wird!
7. Lächeln Sie! Wer nicht lächeln kann, macht kein Geschäft! Wissen Sie, warum ich Pessimisten nicht gern habe? Ich kenne keinen Pessimisten, der ein gutes Geschäft gemacht hat.
8. Beobachten Sie Vorbilder, lesen Sie deren Interviews in Zeitungen und Magazinen! Hinterfragen Sie Stellungnahmen, aber vor allem: Beobachten Sie die Entwicklung, machen Sie mit, seien Sie Teil dieser Entwicklung! Lesen Sie, was ein brillanter Kopf wie etwa der langjährige Chef von Nestlé, Helmut Maucher, in Interviews sagt.
9. Machen Sie nicht mit am Wettbewerb, alles zu wissen! Bleiben Sie mit den Füßen auf dem Boden, schätzen Sie die eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten richtig ein. Sagen Sie es, wenn Sie etwas nicht können, weil Sie die Erfahrung oder das Talent dafür nicht haben, oder wenn Ihnen die dafür notwendige Zeit fehlt.
10. Lesen Sie jedes Jahr mindestens einen Jahresbericht einer der an der Börse kotierten Immobiliengesellschaften sorgfältig durch: Vielleicht werden Sie am Anfang vieles nicht verstehen, aber in jedem Jahresbericht hat es Know-how für mehrere 100 000.- Franken. Mit der Zeit werden Sie die Unterschiede erkennen, wie die Ergebnisse dargestellt werden: Das ist hochinteressant!

Sie werden aber nicht nur materielle Unterschiede entdecken, sondern auch Unterschiede in der Präsentation: Was sagen die Gesellschaften, was verschweigen sie?

Dabei bin ich persönlich der Meinung, dass die schweizerischen Immobiliengesellschaften etwas vom Transparentesten ist, was an der Schweizer Börse kotiert ist. Versuchen Sie einmal zu verstehen, wie eine ABB, welche weltweit in 55 Ländern Produktionsstätten hat, oder eine Novartis mit ihren Pflüchchen bewertet werden soll! Bei Immobiliengesellschaften können Sie die Bewertungen einigermaßen transparent nachvollziehen.

11. Gehen Sie jedes Jahr zumindest an eine Generalversammlung einer SMI-Gesellschaft: Eine ABB-Aktie kostet 29.- Franken, eine UBS-Aktie im Moment gerade noch 64.- Franken, und mit einer Aktie können Sie an der GV teilnehmen. Es ist unglaublich, was Sie bezüglich professioneller Präsentation, Rhetorik und materiellem Know-how profitieren können.
12. Wenn Sie ein Haus kennen lernen wollen, so gehen Sie nicht mit dem wartenden Verwalter oder Verkäufer stracks in den Hauseingang: Gehen Sie auf die andere Seite der Strasse und mustern Sie aufmerksam die direkte Umgebung. Es ist nämlich für den Wert einer Liegenschaft völlig egal, ob die Heizung alt oder neu, ob die Wohnzimmerwände aus Weissputz oder mit Raufasertapete überzogen sind: Die Umgebung ist viel entscheidender. Schauen Sie die Namensschilder bei der Klingel an den Nachbarliegenschaften an, und Sie können sich viel-

leicht gewaltige negative Überraschungen in der Zukunft ersparen!

Sind Sie als Kaufinteressent interessiert, so vertrauen Sie dem Verkäufer nur bedingt. Fragen Sie lieber den Hauswart, den Verwalter, mindestens einen Mieter, was es mit dieser Liegenschaft so auf sich hat. Sie werden überrascht sein, wie bereitwillig alle diese Leute Auskunft geben. Aber stellen Sie Fragen, Fragen, Fragen!

Wenn Sie das alles befolgen, dann entwickeln Sie automatisch ein unternehmerisches Gespür für Chancen. In der Schweiz erhält jeder Mensch viele Chancen. Die Frage ist, ob er erstens diese Chancen sieht und zweitens, ob er eine solche dann auch packt.

Die Absolventinnen und Absolventen dieses Master-Studiums sind nun berechtigt, den eidgenössisch anerkannten Hochschultitel «Master of Advanced Studies in Real Estate Management» zu tragen. Herzliche Gratulation an:

Marcel Blum	Unterengstringen
Rolf Bossert	Küttigen
Thomas Brodbeck	Therwil
Christian Fross	Davos Platz
Philip Heimann	Oberrieden
Andreas Kenzelmann	Zürich
Susanne Masarik	Zürich
André Mathis	Horgen
Christian Beat Oehler	Aarau
Enrique Palacios	Dachsen
Daniel Schwarz	Dottikon
Markus Streckeisen	Männedorf
Martin Strub	Högendorf
Sarah Thury	Zürich
Roger Tossut	Küssnacht am Rigi
Marcel Wegmann	Zürich
Michael Wildhaber	Winkel

ANZEIGE



# Rostwasser?

# Sanieren

der Leitungen statt ersetzen – ohne Aufbrechen von Wänden und Böden.  
Günstig. Sauber. Schnell. ISO-Zertifiziert.

Lining Tech AG, 8807 Freienbach SZ  
Seestrasse 205, Telefon 044 787 51 51  
Büro Basel: Telefon 061 723 86 38  
[www.liningtech.ch](http://www.liningtech.ch)



1987-2007  
20 Jahre  
Erfahrung



Lining Tech  
Die Nr. 1  
für Rohr-Innensanierung