

Rede von Christoph Kahl zum 50. Geburtstag

(Gründer von JAMESTOWN)

Dr. Zitelmann ist 50 – man mag es kaum glauben, so frisch und sprudelnd, so jugenhaft direkt und jugendlich-unbeschwert wirkt er oft. Aber wenn man weiterdenkt, wird der 50. schon pausibel: Nach zwei anderen erfolgreichen Lebensabschnitten nun im dritten schon langjährig-erfahren und tief vernetzt kann ein junger Spund nicht sein.

Vor 10 oder 12 Jahren spazierte unser Dr. Zitelmann mit einem Freund durch einen Berliner Park. „Solche Querköpfe wie wir können mit ihrer Meinung in unserer Gesellschaft nur überleben, wenn sie reich sind. Wir müssen einfach Millionäre werden.“, sagte der Freund. Gute Idee, dachte unser Geburtstagskind, und mit der ihm eigenen Konsequenz begann er mit der Umsetzung der Idee. Zu diesem Zeitpunkt befand sich das Girokonto mit 30.000 im Minus und das Sparkonto mit 25.000 im Plus – eine solche Verteilung würde dem heute Wirtschaftserfahrenen sicher nicht mehr passieren. Wie macht man aus minus 5.000 seine erste Million? So begann der Buchautor und Journalist, der Promovierte und Belesene, auf der Schulbank neben einfachen Leuten mit Hauptschulabschluss die unbekannte Welt von Versicherungspolicen zu lernen, um hiernach mittels Kaltakquise in Mietshäusern Versicherungsverträge zu verkaufen und bald dann auch und mit noch größerem Erfolg Wohnungen mit Sonder-AfA. Ich glaube nicht, dass unser Dr. Zitelmann auf diese Weise seine erste Million machte, aber die Bereitschaft, mit einem Ziel vor Augen in einem völlig neuen Bereich – provisionsgetriebener Verkauf – ganz von vorne, ganz unten anzufangen und bei den ersten harten Schritten auch ein gewisses Verkäufertalent in sich zu entdecken, bereiteten den Nährboden für die nächsten Schritte:

Der Immobilienjournalist gründet im März 1998 die Berliner Immobilienrunde. Wieviel Teilnehmer zur ersten Veranstaltung gewonnen werden konnten, ist mir

nicht überliefert, aber ich weiß noch gut, dass es damals schon einige etablierte Fachkongress- und Immobilienthemenveranstalter gab, also niemand auf diese neue Berliner Immobilienrunde gewartet hatte. Nach inzwischen 110 Veranstaltungen der Berliner Immobilienrunde spielen die anderen Veranstalter kaum noch eine Rolle. Mit der ihm eigenen Geradlinigkeit und Hartnäckigkeit hat unser Fünfzigjähriger das Projekt von der Idee bis zur Marktdominanz gepusht. Die aktuellsten Themen, die besten Referenten und Dr. Zitelmanns stringente Leitung jeder Veranstaltung führen zu durchschnittlich etwa 80 Teilnehmern bei bis zu 30 Veranstaltungen pro Jahr – und das bei einem Preis von rund 800 Euro plus Mehrwertsteuer pro Teilnehmer. Wer in der Immobilienfondsbranche tätig ist, nimmt immer wieder an Veranstaltungen teil.

Bis in das Jahr 2000 hinein hatte ich nur den Journalisten Dr. Zitelmann wahrgenommen. Schon der fragte immer etwas mehr nach als seine Berufskollegen, war offensichtlich wiss- und lernbegierig. Ich erinnere mich noch gut an ein Treffen irgendwann im ersten Halbjahr 2000 mit Dr. Zitelmann in Berlin, bei dem er mir zu meiner Überraschung eröffnete, er plane, die Journalistenkarriere zu beenden und sich als Positionierungsberater in der Immobilienbranche selbständig zu machen.

Ich war beeindruckt von dem persönlichen Mut, die sichere Stellung bei der „Welt“ aufzugeben und sich in das Wagnis der Selbständigkeit – und auch noch als Berater – zu stürzen. Und dabei war mir auch nicht sofort klar, was er mit „Positionierungsberater“ meinte. Bevor ich noch nachdenken konnte, ob ich ihm den Erfolg zutraue, setzte unser Geburtstagskind selbstbewusst nach mit der Frage, ob er wohl JAMESTOWN zu den ersten Kunden zählen dürfe. Als die neue Firma am 1. Oktober 2000 die Arbeit aufnahm, waren die ersten Kunden IVG und tatsächlich JAMESTOWN. In den inzwischen fast sieben Jahren des Dauerberatungsvertrages haben wir ein hübsches Sümmchen auf das Konto der

Firma überwiesen, aber – und das ist mir besonders wichtig – mich reut kein Euro hiervon, weil ich hierfür immer wertvolle Gegenleistungen erhalten habe. Und da es offensichtlich anderen genauso ging, ist es Dr. Zitelmann gelungen, die ursprünglich zwei auf inzwischen 44 Kunden zu steigern, mit denen Dauerberatungsverträge bestehen. Stolz kann Dr. Zitelmann jedoch nicht nur auf die Kundenzahl, sondern auf deren Namen und Marktbedeutung sein: Es ist das Who is Who in der Immobilienbranche, die größten und besten ihrer Art. Auch zu Zeiten mit wesentlich kleinerer Kundenzahl hat Dr. Zitelmann jedoch häufig Kunden abgelehnt, bei denen er der Meinung war, dass sie nicht so seriös sind, und davon gibt es bekanntlich einige in der Immobilienbranche. Auch hierdurch zeigt sich, dass unser Dr. Zitelmann ein Überzeugungstäter ist, dem der eigene Erfolg nur in zweiter Linie wichtig ist, und auch damit unterscheidet er sich sehr positiv von vielen.

Was macht also den Erfolg aus? Zuerst einmal eine klare Eigenpositionierung, die Dr. Zitelmann konsequent kommuniziert und eingehalten hat: Wir sind keine Journalisten, sondern Berater. Wir agieren in vielem anders als die meisten. Der Positionierungsberater hat sich zunächst selbst bestens positioniert.

Ein zweiter Aspekt ist, dass Dr. Zitelmann so lange fragt, bis es weh tut. Er legt den Finger in die Wunde, immer, überall und bei allem. Er hört erst auf, wenn er der Wahrheit auf den Grund gekommen ist. Das ist zunächst unbequem für den Kunden, überzeugt aber auf Dauer.

Drittens: Die meisten Berater antworten auf Fragen ihrer Kunden, aber sie kommen nie oder selten zum Kunden mit eigenen Ideen. Das zu tun, ist eine besondere Stärke von Dr. Zitelmann und seinem Team.

Ein weiterer Aspekt. Dr. Zitelmann ist weit mehr als eine PR-Firma. Was er und seine Mitarbeiter bei der Unternehmens- und insbesondere auch der Produktpositionierung leisten, ist in der Immobilienbranche ohne Beispiel. Sie liefern einen echten Mehrwert.

Sechstens ist das einzigartige Beziehungsmanagement zu nennen – das intuitive Feeling von Dr. Zitelmann, wer mit wem und zu was kooperieren könnte, aber auch die Vermittlung von Geschäftsführern und Aufsichtsräten und sicher bald auch M&A.

Das alles hat dazu geführt, dass die Dr. Zitelmann PB GmbH im Quality Ranking gegen 343 Mitbewerber auf Anhieb den vierten Platz unter den deutschen PR-Agenturen erzielt hat und dabei viele etablierte und große Konkurrenten weit hinter sich ließ.

Aber der Wissenschaftler und Journalist, der zum Unternehmer wurde, hatte noch eine weitere Herausforderung zu meistern. Als Wissenschaftler, als Buchautor, ja auch als Journalist arbeitet man überwiegend allein. Man ist nicht Arbeitgeber, Vorgesetzter und Vorbild, man muss keine Menschen führen. Angefangen hat Dr. Zitelmann im Oktober 2000 mit einer Mitarbeiterin, inzwischen sind es 32 Mitarbeiter(innen) in den Büros in Berlin und Hamburg. Sehr gute Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen ist schon schwierig, entscheidend ist jedoch, die besten von ihnen so gut zu pflegen, zu loben und zu motivieren, dass sie der Firma dauerhaft erhalten bleiben. Da ich natürlich Herrn Dr. Zitelmann aus einer anderen Rolle erfahre, habe ich mich bei den Mitarbeitern umgehört und möchte Ihnen einige Zitate nicht vorenthalten:

„Wenn man morgens um 8 Uhr ins Büro kommt, sitzt er schon quietschvergnügt am Schreibtisch und hat bereits vier Artikel geschrieben.“

„Normalerweise darf man in einem Vorstellungsgespräch nicht sagen, man wolle etwas lernen. Aber Zitelmann strahlte, als ich ihm mitteilte, dass ich mich inhaltlich entwickeln wolle und versicherte mir, die Firma sei eine kleine Universität.“

„Manchmal fehlen auch ihm die Worte. Selbst beim Duschen denkt er an seine Firma.“ *(Gerchenk übergeben!)*

„Ich finde er hat ein Elefantengehirn und eine sehr gute Menschenkenntnis. Er vergisst nie etwas. Darauf sollte man erst gar nicht hoffen. Völlig sinnlos.“

„Ich kenne niemanden, der es so hasst, auf der Stelle zu treten. Dr. Zitelmann will sich immer weiter entwickeln. Das schätze ich an ihm.“

„Nach einem Wochenende hat man etwa 10 To-do-E-mails von ihm im Posteingang. Am erschreckendsten sind die von 5:30 Uhr.“

„Mittags trinkt er gern 2 große Bananen-Shakes. Dr. Zitelmann ist ein Vorbild in Sachen Fitness und Diät.“

„Die Frequenz, mit der er Ideen ausspuckt, ist schon fast unheimlich.“

„Ich weiß nur, dass ich jetzt gerade froh bin, weil er sich schlafen gelegt hat.“

So gratuliere ich Ihnen zu Ihrem Festtag. Ich und wahrscheinlich auch die meisten anderen Gäste gratulieren Ihnen aber insbesondere dazu, wie

- ehrlich und seriös
- direkt und kritisch
- engagiert und kompetent
- lernbegierig und kreativ
- offen, aber ergebnisorientiert

Sie als Mensch, Freund und Geschäftspartner sind und jeden von uns beeindrucken, sei es mit sprudelnden Ideen oder detailreicher Sachkenntnis, mit

Ihrem vernetzten Denken und zukunftsweisender Urteilskraft, Ihrer großen Selbstdisziplin und den hohen Anforderungen, die Sie an sich selbst stellen.

So wünschen wir Ihnen,

dass Sie bleiben, wie Sie sind,

dass Sie vor allem gesund bleiben,

dass Sie vielleicht auch noch mehr Gefallen finden an anderen Seiten und Facetten des Lebens,

in jedem Fall aber, dass Sie uns alle, Ihre Kunden, noch lange mit gleicher Energie und Brillanz unterstützen wie bisher!

Köln, 16.06.2007 (Geburtstag 14.06.1957.)