



10 JAHRE DR. ZITELMANNPB. GMBH

GRATULATION VON CHRISTOPH A. KAHL ZUM FIRMIENJUBILÄUM

» Zunächst Ihnen, Herrn Dr. Zitelmann, und jedem einzelnen in Ihrem Team herzlichen Glückwunsch zum Zehnjährigen! Aber eigentlich wurde die Gründung nach meiner Meinung schon vor zwölfteinhalf Jahren vorbereitet:

Dr. Zitelmann, der Immobilienjournalist, gründet im März 1998 die Berliner Immobilienrunde. Wie viele 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 fast 200 Veranstaltungen der Berliner Immobilienrunde spielen die anderen Veranstalter kaum noch eine Rolle. Mit der ihm eigenen Geradlinigkeit und Hartnäckigkeit hat Dr. Zitelmann das Projekt von der Idee bis zur Marktdominanz gepusht. Die aktuellsten Themen, die besten Referenten und Dr. Zitelmans stringente Leitung der meisten Veranstaltungen führen zu über 30 Veranstaltungen pro Jahr mit oft 50 Teilnehmern und mehr – und das bei einem Preis von rund 850 Euro plus Mehrwertsteuer pro Teilnehmer. Wer in der Immobilienfondsbranche tätig ist, nimmt immer wieder an Veranstaltungen teil.

Nach dem ersten kleinen Schritt neben dem Journalismus folgte der Sprung ins kalte Wasser: 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 Dr. Zitelmann selbstbewusst nach mit der Frage, ob er wohl Jamestown zu den ersten Kunden zählen dürfe. In den inzwischen zehn 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 fast 50 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.

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: die Dr. Zitelmann Positionierungsberatung 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.

Mehrwert für uns liefern aber auch Sie, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Sie in der ständigen Zusammenarbeit mit uns

*Texte erstellen und redigieren,
Kommunikationsideen entwickeln und diskutieren
sowie Themen und Formate für die
Pressearbeit konzipieren.*

Mit Ihrem täglichen Einsatz schaffen Sie die Elemente, ohne die eine gute Positionierung undenkbar wäre.

Aber der Wissenschaftler und Journalist Dr. Zitelmann, 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 über 40 Mitarbeiter(innen). 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. Wächst eine Firma beständig, wird die Personalgewinnung und -entwicklung zur Daueraufgabe. Auch hier haben Sie gepunktet. Es gelingt Ihnen, wertvolle Mitarbeiter zu binden und entstehende Lücken mit guten Neuzugängen zu schließen.

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

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

Sie selber sind, aber das gleiche auch von Ihren Mitarbeitern im Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern erwarten. Jeden von uns beeindruckt Sie, 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 und jedem einzelnen im Team der Dr. ZitelmannPB GmbH, dass Sie uns alle, Ihre Kunden, noch lange mit gleicher Energie und Brillanz unterstützen wie bisher! ☺☺

Christoph A. Kahl
*Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von
Jamestown US-Immobilien GmbH*