

Zwei alte Schwaben



MERCEDES 300 SL ROADSTER ■ Professor Dr. Hans Sommer, Vorstandsvorsitzender der Drees & Sommer AG, und der Mercedes 300 SL Roadster: zwei schwäbische Originale. Für uns hat der Kopf des Stuttgarter Immobilienspezialisten den Klassiker aus Untertürkheim getestet.

Von Ingo Jordan



Der Mercedes 300 SL Roadster hat Automobilgeschichte geschrieben. Gespickt mit Rennsporterfolgen und damaliger Hightech war der 300 SL seinerzeit auf dem neuesten Stand der Technik. Seinem Fahrer verprach er außerdem, der Elite der kühnen Geschwindigkeitsavantgarde anzugehören. Doch alles Marketing wäre vergebens gewesen, wenn nicht die dahinter stehende Technik Zukunft und Solidität versprochen hätte. Der 300 SL bündelte eine Fülle von technischen Innovationen, die ihn zum meist verkauften Oberklasse-Roadster der 1960er Jahre machten. Das dürfte aber auch darauf zurückzuführen sein, dass es sich um schwäbische Qualitätsarbeit handelte.

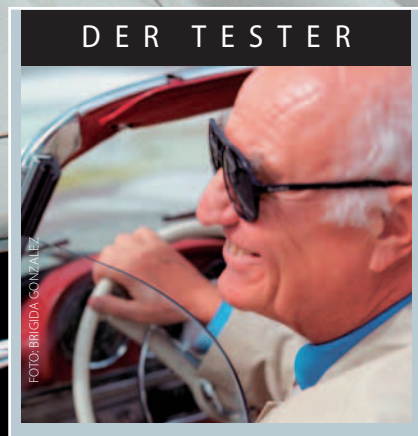
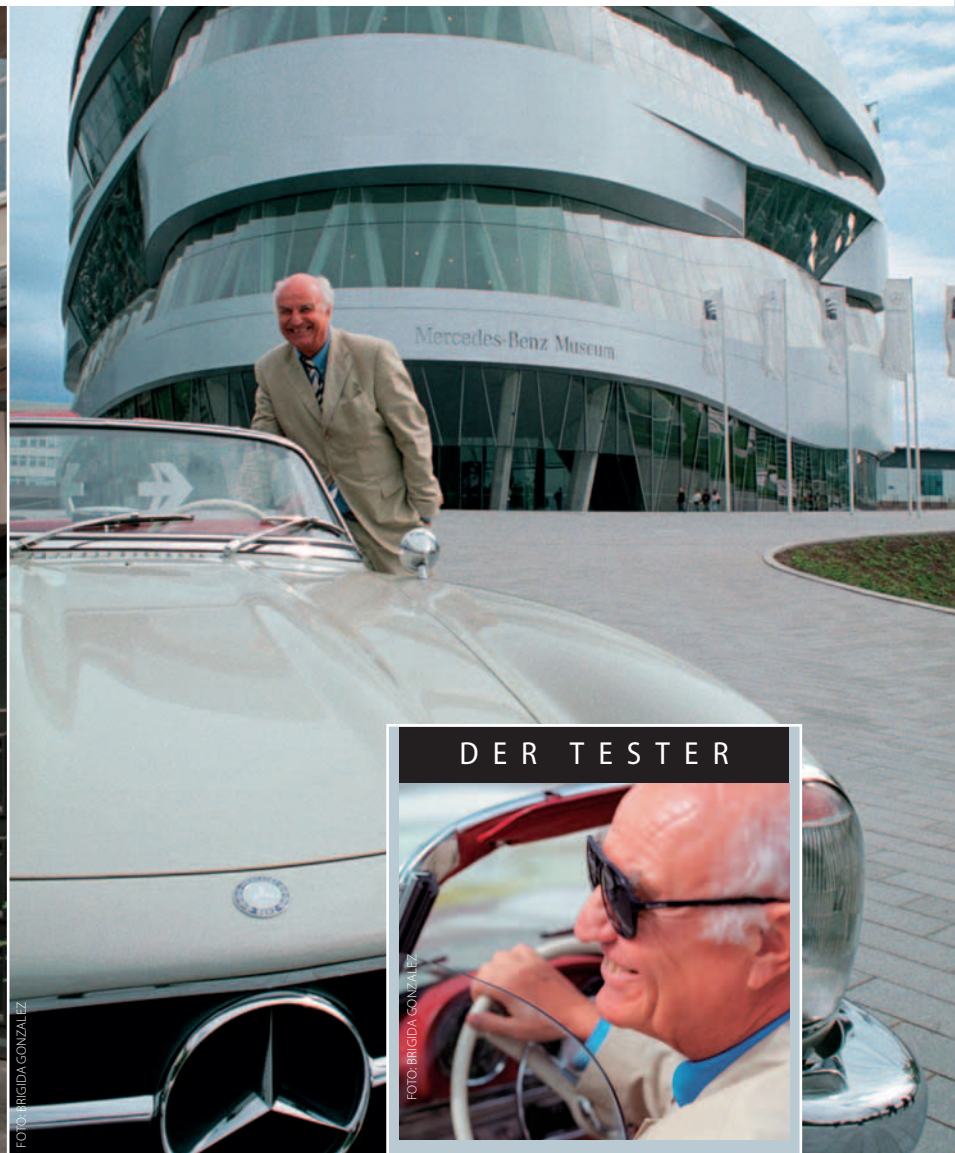
Wenn ein Unternehmen der Immobilienindustrie ein Pendant zum 300 SL darstellt, so ist das wohl die Drees & Sommer AG. Dem Unternehmen eilt der Ruf schwäbischer Solidität voraus. Das Kapital des Unternehmens besteht neben einem unaufdringlichen Marketing aus breit gefächertem Know-how und einer sehr eigenen Geschäftsphilosophie des Vorstands-

vorsitzenden Professor Dr. Hans Sommer. Auf dieser Basis ruhend, war die Drees & Sommer AG auch einer der wichtigsten Partner beim Bau des neuen Mercedes-Benz Museums in Stuttgart.

Der 300 SL Roadster wartet auf dem Museumsvorplatz auf seinen Testfahrer. Der Baukörper um die exzellente Autosammlung ist der begehbbare Beweis, dass Museen nicht verstaubt sein müssen. Zur Testfahrt erscheint Hans Sommer mit seinem Lieblingsfahrzeug: einem Klapp-Sportrad. „Na ja“, entgegnet Sommer auf die ungläubigen Blicke der Wartenden, „dienstlich kann ich ja nicht vermeiden S-Klasse zu fahren. Da repräsentiere ich ja auch das Know-how meiner Mitarbeiter. Aber privat will ich Freude beim Fahren.“ Beim Anblick des 300 SL leuchten seine Augen aber dann doch. „Mein erstes Auto war ein Käfer. Motorwechsel in einer Stunde war eine Routineübung. Aber als Bub war so ein bildschönes Auto wie dieser Mercedes ein unerreichbarer Traum.“ Jetzt, nachdem Hans Sommer in der Immobilienbranche sehr viel erreicht hat,

könnte er sich seinen Kindheitstraum gleich mehrfach leisten.

Vom Mercedes-Museum geht es mit Vollgas aus dem Stuttgarter Kessel hinaus. „Enorm, welchen Zug das Fahrzeug am Berg hat“, freut sich Sommer. „Das Auto ist zwar mit mehr Anstrengungen zu fahren, als heutige Autos, aber es hat körperlich spürbar Power. Nur die Bremsen verzögern nicht so, wie bei heutigen Fahrzeugen.“ Hans Sommer wirkt nicht wie ein Raser, aber er ist gewiss auch kein Bremsler. Als er nach den ersten Semestern bei den Maschinenbauern feststellte, dass ihm Kleinteiligkeit nicht liegt, wechselte er zu den Bauingenieuren und Architekten. „Mich reizte, dass Häuser damals eine erkennbare Seele hatten. So wie dieses Fahrzeug“, erklärt Sommer, begleitet vom Dröhnen des Sechszylinders. Er trat in das Unternehmen seines Mentors Professor Drees ein und arbeitete nebenbei als Lehrbeauftragter. Als Anfang der 1980er Jahre Computer Einzug in die Unternehmen hielten, schrieb er ein Programm zur Baukostenschätzung, mit dem



DER TESTER

Professor Dr. Hans Sommer

Nach dem Diplom als Bauingenieur an der Universität Stuttgart und Berufserfahrungen als Konstrukteur und Bauleiter im In- und Ausland wurde Hans Sommer 1971 Projektmanager bei dem Unternehmen, das wenige Jahre später unter dem Namen Drees & Sommer bekannt wurde. Heute arbeiten 850 Mitarbeiter an neun deutschen und 14 internationalen Standorten für den Dienstleister für Projektmanagement und Immobilienberatung.

er promovierte. „Wenn sich die Immobilienindustrie das Innovationsmanagement der Automobilindustrie abgeschaut hätte, wären wir weiter vorn – auch in Produktion und Marketing. Über den Tellerrand schauen, von anderen Branchen lernen, sich austauschen ist überlebenswichtig“, ist sich der Schwabe sicher. „Die eigene Wichtigkeit zu zelebrieren bringt keinen Vorsprung.“ Sommer, der malt, zeichnet, schreibt, die Künste unterstützt, hat einen sozial sehr gemischten Bekanntenkreis. „Oft werde ich in der Immobilienbranche schräg angeschaut, wenn ich Querdenker und Kreativ-Unangepasste auf unsere Veranstaltungen einlade. Aber davon können wir doch nur profitieren.“ Mit der erzählerischen Leichtigkeit Sommers geht die fahrerische einher. Der 300 SL fährt sich unaufgeregt und hat eine perfekte Kurvendynamik.

Wenn sich ein Blinder eine Weile mit Hans Sommer unterhalte, gewönne er den Eindruck, dass er einen Endzwanziger vor sich hat, der sich mit der mutig-kindlichen Neugier eines Sechsjährigen

ohne Vorbehalte allen Aspekten des Lebens nähert und so seit 200 Jahren ein Unternehmen führt. Auf die Frage, worauf er die Entwicklung eines so untypischen Habitus in der heutigen Immobilienbranche zurückführt, kommt eine simple Antwort. Er stamme aus einer Generation, in der breites bildungsbürgerliches Wissen die Grundlage für berufliche Spezialisierung war. Und so führt er noch heute sein Unternehmen. „Ich habe uns nie als Projektsteuerer verstanden. Wir beraten zielgenau, weil wir aus einem breiten Wissensspektrum schöpfen können. Und gerade in Zeiten, wo wir kaum noch für Nutzer bauen, sondern für Investoren, müssen wir auch Beratung bezüglich Zweitverwendung, Marketing, Kreativität und vieles mehr anbieten können. Darum begrüße ich auch weite Interessenshorizonte unserer Mitarbeiter.“ Sein Wissen ist auch oft in der Staatskanzlei in Stuttgart gefragt. Das ist offenbar die Ursache, warum Sommer beim Fototermin dort von allen ihm Begegnenden erkannt und begrüßt wird. Aber es erklärt nicht,

warum er auch auf den Straßen begrüßt wird und Menschen für einen Plausch mit ihm rechts ran fahren. Sommer ist bekannt und geachtet, sein Unternehmen prosperiert weltweit – da könnte er doch auch in der Politik glaubwürdig etwas bewegen. Hans Sommer schmunzelt über diesen Vorschlag, während er mit dem zierlich designten Schlüssel den Roadster abschließt. „Ach wissen Sie, als Politiker müsste ich mich ständig selbst inszenieren. Da sammle ich doch lieber Input und gestalte optimierte Immobilien mit Seele.“

