



Professor Dr. Hans Sommer

## „Binnen zwei Jahren ist der Markt gesättigt“

**INTERVIEW** ■ Die Vereinigten Arabischen Emirate locken Projektentwickler und Investoren aus der ganzen Welt an. immobilien**manager** sprach mit Professor Dr. Hans Sommer, Vorstandsvorsitzender der Drees & Sommer AG, über die Erfahrungen, die sein Unternehmen in den Wüstenemiraten gemacht hat.

**i** Herr Professor Dr. Sommer, Ihr Unternehmen war eines der ersten der deutschen Immobilienbranche, das am Bauboom in den Vereinigten Arabischen Emiraten partizipiert hat. Wenn Sie die Zeit zurückdrehen könnten, würden Sie alles noch einmal so machen oder doch anders agieren?

**Professor Dr. Sommer:** Das kann man trotz guter und schlechter Erfahrungen vor Ort so nicht sagen. Die Märkte wandeln sich dort so schnell, dass wir zunächst Erfahrungen gesammelt und diese analysiert haben. Dann haben wir unsere Marktpräsenz zurückgefahren und uns zielgenau unsere kalkulierbare Markt-nische gesucht.

**i** In welche Marktnische haben Sie sich begeben?

**Professor Dr. Sommer:** Wir haben uns weg von Großprojekten und Massengeschäft auf mittlere Projektgrößen spezialisiert. Zudem bieten wir sehr spezielles und vor Ort seltenes Know-how in Klimatechnik, Lüftung und Energie. Denn Energie ist auch in den Emiraten mittlerweile ein Thema.

**i** Warum akquirieren Sie keine Großprojekte mehr?

**Professor Dr. Sommer:** Einerseits gibt es im Massengeschäft mehr Konkurrenz. Zudem sind die Briten ein seit hundert Jahren vor Ort etablierter Wettbewerber. Auch sind die Margen aufgrund dieses Wettbewerbs anders. Für uns ist jedoch wichtig, dass wir unmittelbaren Kontakt zu den Investoren haben, wie bei unseren ersten Projekten vor Ort. Diese Projekte wurden allerdings immer größer, es wur-

den immer mehr Managementebenen eingezogen. Das ist grundsätzlich kein Problem, doch durch die lokale „Hire-and-fire-Mentalität“ werden Manager oft ausgetauscht. Der jeweils neue bringt dann seine persönlichen Seilschaften mit. Da kann es leicht geschehen, dass man freundlich gebeten wird, alle Pläne zu übergeben und dann die Sonne zu genießen. Uns liegt aber an der direkten Kommunikation mit dem Menschen hinter dem Projekt. Denn um unsere gewohnte Qualität verlässlich liefern zu können, müssen auch die Rahmenbedingungen verlässlich sein. Seit wir mit der neuen Strategie nur noch mittelgroße Projekte akquirieren, läuft das wunderbar.

**i** Was kann Drees & Sommer im Energiebereich, was andere Wettbewerber nicht können?

**Professor Dr. Sommer:** Na ja, das lasse ich dahin gestellt. Aber Sie müssen wissen, dass es in den Emiraten keine traditionelle Architektur gibt. Die persischen Händler brachten ihre Architektur vor langer Zeit mit. Zur persischen Klimatechnik gehört auch, dass Häuser den Kamineffekt zur Kühlung nutzen. An den Seiten der runden Gebäude tritt Luft ein und zieht durch den Mittelkamin wieder aus. Durch den Sog entsteht nach dem Linde'schen Prinzip Kälte. Schauen Sie sich unsere Hauptverwaltung in Stuttgart an. Nur durch dieses simple System wird nachts die Immobilie so stark abgekühlt, dass wir keine Klimaanlage brauchen. Dieses Prinzip übertragen wir in den Emiraten auf den Energie-Tower in Dubai. Hierdurch und durch andere Maß-

nahmen sparen wir 60 Prozent Energie verglichen mit ähnlich großen Gebäuden.

**i** Ein deutsches Unternehmen bringt also arabisches Immobilien-Know-how nach Arabien?

**Professor Dr. Sommer:** Gewissermaßen schon. Denn der American way of life hat hier seit zwanzig Jahren alles überdeckt. Türme, Klimaanlage, Autobahnen und Spritfresser; nun setzt ein Umdenken ein, und arabische Bautradition ist wieder gefragt. Es geht uns jedoch nicht nur um „arabisch bauen“. Für uns sind die ökologischen Aspekte wichtig. Binnen der nächsten zwei Jahre wird auch der Markt in Dubai gesättigt sein, und der einsetzende Verdrängungswettbewerb ist immer eine gute Chance für die Ökologie. Allerdings sind wir dort nur dem Namen nach ein deutsches Unternehmen. Einer unserer beiden Geschäftsführer vor Ort ist Kanadier, und auch auf allen anderen Ebenen sind lediglich 30 Prozent der Mitarbeiter deutsch. Der Rest kommt aus aller Welt und wird in der Regel vor Ort eingestellt.

**i** Derzeit bauen Sie im Emirat Sharjah ein Hotel. Wieviel Bakschisch vom Auftragsvolumen ist bei solchen Projekten vor Ort üblich?

**Professor Dr. Sommer:** Das weiß ich gar nicht. Denn wer bei uns Geld gibt oder nimmt, fliegt raus. Das war schon immer so. Deshalb konnte ich nie jemanden fragen, wie viel man schmiert. **i**

Das Gespräch führte Julien Reitzenstein.