

Wir haben mit Werner Knips über Haltung gesprochen.

Werner Knips

Partner Heidrick & Struggles,
Gründer/stellv. Vorstandsvorsitzender des ICG und Präsidiumsmitglied des ZIA



Was bedeutet Haltung für Sie?

Meine Haltung beschreibt meine inneren Überzeugungen und diese basieren auf meinen Werten. Diese sind: Professionalität, Integrität, Solidarität, Verantwortung, Respekt, Mut und Nachhaltigkeit.

Eine Haltung zu haben reicht meiner Überzeugung nach nicht; wichtig ist es, sie zu äußern und zu leben. Dies ist besonders herausfordernd, wenn hiermit negative Konsequenzen verbunden sind.

Aus meiner Personalberaterpraxis seien hier vier Beispiele genannt, wo ein klares Nein notwendig ist:

- Der Klient ist nicht integer;
- Der Klient erwartet ein Gefälligkeitsaudit;
- Der Kandidat bietet Geld oder andere Vorteile, um für eine Position empfohlen zu werden;
- Kandidaten, die unser Haus zu einem Klienten gebracht hat und die dort noch tätig sind, sollen von uns für ein anderes Mandat angesprochen werden.

Es wird dem geneigten Leser nicht schwer fallen, genügend Beispiele aus der eigenen Immobilienpraxis zu finden.

Wie setzen Sie das in Leadership um?

Nur wer mit sich selbst nachhaltig konstruktiv umgeht, erwirbt dadurch indirekt auch die Legitimation, andere führen zu können.

Ich persönlich versuche, im besten Sinne balanciert zu sein und dadurch glaubwürdig meine Vorbildrolle zu erfüllen.

Meine Führungsrolle nehme ich wahr, indem ich versuche

- eine Vision zu vermitteln;
- den Sinn und Zweck hinter den Zielen und Strategien, die wir verfolgen wollen, zu erläutern;
- meine Mitarbeiter und Mitstreiter zu motivieren und in die Lage zu versetzen, ihre Aufgaben mit Überzeugung zu erfüllen;
- auf Ratschläge, Befindlichkeiten und Kritik einzugehen;
- sicherzustellen, dass unsere gemeinsamen Erfolge anerkannt und gefeiert werden.

Was ist die zentrale Herausforderung für die Immobilienwirtschaft in den nächsten zehn Jahren?

Klima und der Zusammenhalt unserer Gesellschaft sind nach meiner Überzeugung die alles überstrahlenden Themen.

Der größte Teil unserer Immobilienwirtschaft hat noch nicht erkannt, dass sie ein bedeutender Teil der Lösung dieser Herausforderungen sind und sehen ESG als lästige Pflichtübung an.

Vorausschauende Unternehmen der Immobilienwirtschaft beginnen bereits heute, ihre Geschäftsmodelle so auszurichten, dass sie mit ihren zukünftigen Produkten und Dienstleistungen ihren Lösungsbeitrag leisten und damit Geld verdienen. Unser Leitfaden Social Impact Investing schafft hierfür erste Voraussetzungen.

Als Institut Corporate Governance werden wir unsere Branche unterstützen, den Weg Richtung Stakeholder Value zu beschreiten.