

Immobilien
Magazin

www.immobilien-magazin.at

€ 6,50

EHL IMMOBILIEN

Beste Immobilien-
dienstleistungen
rund um die Uhr!



www.ehl.at

P.b.b. Verlagspostamt A-1200 Wien, Zlg.-Nr.: 027030972M

KLEIN, BUNT UND ERFOLGREICH

Die Kraft und die Vielfalt der Kleinen und Mittleren.

WEIHNACHTEN

Geschäftsmodell Christkindmarkt

NEUES JAHR

Geschäftschancen mit den ÖBB

ZUKUNFT

Der neue Campus WU

9 120043 910027



DIE GROSSEN KLEINEN

Ein-Personen-Unternehmen gibt es in jeder Branche, so auch bei den Immobilienreuhändlern. Aber nicht jede Sparte eignet sich.

Autorin: Erika Hofbauer

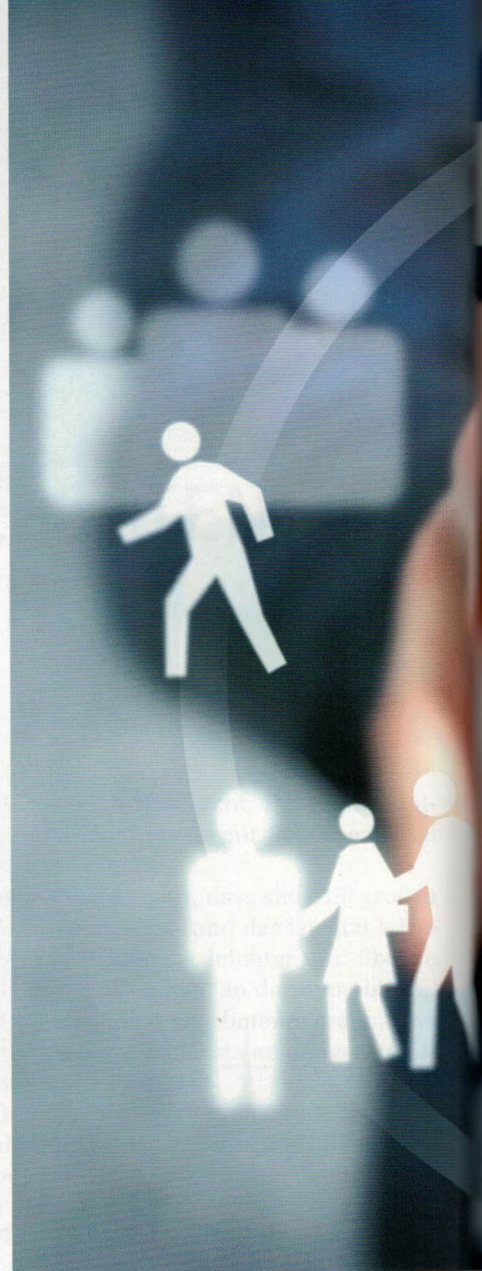
Es gibt einen Wirtschaftszweig, der in den vergangenen Jahren deutliche Wachstumsraten gezeigt hat: Die Ein-Personen-Unternehmen (EPU). Innerhalb der Gewerblichen Wirtschaft ist mehr als die Hälfte der Kammermitglieder (56 Prozent) den EPU zuzurechnen, wobei der Anteil insbesondere in den Sparten Information und Consulting sowie Gewerbe und Handwerk überdurchschnittlich hoch ist (62 bzw. 60 Prozent). Und das war der Stand Ende 2010, ergab eine Untersuchung der KMU Forschung Austria. Heruntergebrochen auf einzelne Sektoren zeigt die Statistik dieses Bild: Rund 35 Prozent beträgt der EPU-Anteil bei den Immobilien- und Vermögenstreuhändlern. Das sind 2.200 Betriebe. Damit liegt diese Branche aber deutlich unter dem Durchschnitt von 60 Prozent (gesamter Sektor Information und Consulting). Einen höheren Anteil schaffen nur die Finanzdienstleister (74 Prozent) und die Unternehmens- und PR-Berater (jeweils 65 Prozent). Wo genau sind die One-Man-Shows zu finden? „Natürlich gibt es auch in der Immobilienbranche die Entwicklung der EPU in verstärktem Maß. Man muss aber dif-

ferenzieren, um welchen Bereich der Immobilienwirtschaft es geht“, meint etwa ÖVI-Geschäftsführer Anton Holzapfel: „Bauträger gehen verstärkt in das Beratungsgeschäft und fungieren als Consulter bei der Abwicklung eines Bauprojektes. Gerade bei Maklern und auch Sachverständigen sind EPU sehr häufig, wenngleich eine Einschränkung zu machen ist: Streng nach der Definition dürfte dieser Unternehmer keinen einzigen Mitarbeiter beschäftigen, oft wird das Office aber von angestellten Mitarbeitern unterstützt. Bei Verwaltern ist schon aufgrund der hohen Arbeitsteiligkeit der Aufgaben ein EPU ganz selten, dieser hat regelmäßig mehrerer Mitarbeiter.“

Große Player und kleine Betriebe

Die österreichische Immobilienszene lebt von den kleinen Betrieben, führt Oliver Brichard aus: „Die ‚Hochglanz-Branche‘ der Großen Player spiegelt ja nur die größten und spektakulärsten Projekte wider. Das tägliche Geschäft, das auch für das Gesamtimage unserer Branche verantwortlich ist, wird bei den eher kleinen Betrieben erzeugt.“ IVG-Austria-Chef Herwig Teufelsdorfer merkt, „dass viele, die

ehedem in fester Anstellung unterwegs waren, nun als Einzelkämpfer zu finden sind.“ Kleinbetriebliche Strukturen bieten für den Einzelnen die Möglichkeit, in einer größeren Bandbreite aktiv sein zu können, andererseits sind Schwankungen am Auftragsmarkt unmittelbar zu spüren, kontrastiert Teufelsdorfer die Arbeitssituation. Und das macht innerhalb der Immobilienbranche nochmal eine Aufgaben-Aufteilung deutlich. Martin Troger, Verwaltungs-Geschäftsführer der Rustler Immobilien-Gruppe: „In der Verwaltung sehe ich keine Chancen für Ein-Personen-Unternehmen, da das Aufgabengebiet sehr komplex und vielschichtig ist. In anderen Bereichen wie Beratung, Assetmanagement kann ich mir das wesentlich besser vorstellen.“



zeichnen: 80 Prozent des Marktanteils werden von einigen großen Unternehmensstrukturen abgedeckt, 20 Prozent des Marktes durch spezialisierte Einzelkämpfer. Wobei man auch ehrlich sein muss: Ein Kommanditist, der als Makler ‚quasi-selbstständig‘ tätig ist, müsste eigentlich beiden Kategorien zugerechnet werden. Da ist auch einiges an ‚Schein-Selbstständigkeit‘ gegeben“, argumentiert Holzapfel.



KARIN HAIDER

„Neuen Trends besser anpassen“

Anpassungsfähigkeit und Gestaltungsspielraum waren für Karin Haider Motivation genug, sich 2009 in der Immobilienbranche selbstständig zu machen. Aber auch Schnelligkeit: „Ich habe als Geschäftsführerin im Rahmen eines Kleinbetriebes flexiblere Möglichkeiten, mich neuen Trends und Herausforderungen anzupassen.“ Kurze Kommunikationswege, erklärt die Klosterneuburger Immobilienmaklerin, ermöglichen das schnelle Umsetzen von neuen Ideen: „Es bleibt auch mehr Zeit, um auf den einzelnen Mitarbeiter eingehen zu können, dies stärkt wiederum die Mitarbeiterbindung und bietet ein ausgezeichnetes Betriebsklima in meinem Unternehmen.“ Dennoch weiß sie um eine Schwäche von Kleinbetrieben zu den Großen in der Branche: „Größere Unternehmen mit einer höheren Kapitalausstattung und größeren Möglichkeit zur Produktdiversifizierung können sicherlich Rückschläge hinsichtlich der Qualität oder Kundenzufriedenheit besser verkraften können.“ Was ja eigentlich alles andere als eine Benachteiligung für die Kleinen ist.

www.dmh.co.at/klosterneuburg

One-Woman-Show

Das zeigt gleich den zweiten Aspekt der One-Man-Show auf. Oder besser: One-Woman-Show. Zwar gibt es keine genauen Zahlen, aber der gefühlte Frauenanteil bei den EPU's ist mehr als deutlich. Das Immobilien-Frauen Netzwerk Salon Real weiß um die Vorteile – und die Probleme. Sachverständige und Salon-Mitglied Nicole Rigele: „Es ist nicht mehr notwendig, in einer her-



ALEXANDRA KASSLER

„Der Ruf ist das Wichtigste“

Alexandra Kassler ist erst ganz frisch im Geschäftsführerleben. Seit April leitet sie gemeinsam mit einem Kollegen die Geschäfte der Wohnsalon Immobilien GmbH in Wien. Sie arbeitet in einer Bürogemeinschaft mit fünf Hausverwaltungen zusammen und bietet neben Makler- und Consulting-Diensten auch Leistungen in der Immobilienmediation und als Sachverständige an. Für Kassler stand nach fast zehn Jahren Tätigkeit als Maklerin eine Entscheidung an: „Die Gründung eines eigenen Unternehmens war bereits seit Jahren mein Wunsch, den ich nach Beendigung des berufsbegleitenden Studiums jetzt erfolgreich umgesetzt habe.“ Als wesentlichen Vorteil sieht sie die Flexibilität und Schnelligkeit der Arbeitsabläufe und Entscheidungsfindung ohne mühsame Groß-Struktur sowie die enge Zusammenarbeit untereinander. Nachteile gegenüber großen Firmen sind aber auch offensichtlich: „Der Aufbau eines guten Rufes dauert teilweise länger, als wenn man unter einem bekannten und großen Firmennamen auftritt.“ Auch Marketing-Maßnahmen im großen Stil sind nicht so einfach umsetzbar, da die entsprechenden Budgets fehlen.

www.wohn-salon.at

kömmlichen Firmenstruktur zu arbeiten, wenn technische Möglichkeiten, Netzwerke und Kooperationsmöglichkeiten ein Arbeiten in Teamstrukturen und den Kontakt zu Kollegen ebenfalls ermöglichen. Der Wunsch nach mehr Individualität bzw. das Umgehen starrer Strukturen und Zeitmodelle ist bestimmt mitverantwortlich. In der Immobilienbranche bieten sich besonders viele Möglichkeiten, als EPU zu



STEFAN MARTINEK

„Beachtliche Projekte realisieren“

Zu Beginn einer Unternehmertätigkeit sind zwei Elemente wesentlich: Unabhängigkeit und Flexibilität. Gerade das nützt Stefan Martinek – seit 2012 als Bauträger und Consultant mit dem eigenen EPU Formreal am Markt – gut: „Solange es das Arbeitspensum erlaubt, werde ich weiterhin versuchen, meine Firma als EPU zu führen.“ Was natürlich nicht heißt, dass man deshalb alle Projekte alleine bewältigen muss: „Eine gute Kooperation mit verlässlichen Partner-Unternehmen kann sehr sinnvoll sein und wichtige gegenseitige Synergien mit sich bringen.“ Natürlich weiß der Wiener Unternehmer, dass sich nicht jedes Geschäftsmodell als EPU eignet: „In meinem Fall mit Fokus auf Beratungs- und Dienstleistungen ist dies jedenfalls möglich – und das zu überschaubaren Fixkosten.“ Benachteiligung gegenüber den „Großen“ sieht Martinek in „seinem“ Bereich eigentlich nicht: „Allein in Wien fallen mir einige Bauträger ein, die als EPU oder mit nur wenigen Mitarbeitern beachtliche Projekte realisieren konnten.“ Auf die Größe kommt's also nicht an.

www.formreal.at

Salon-Kollegin und Immobilienerin Ulrike Siebenhofer be-
 ren Trend aus wirtschaftlichen
 „Es fehlen einerseits die ent-
 den Arbeitsplätze, und der
 itens der Unternehmer, Fix-
 und Risiko zu reduzieren, ist so
 ss die Menschen gezwungen
 rängt werden, sich als Aus-
 stständig zu machen.“ Ande-
 unterscheiden sich die Wün-
 Vorstellungen der Menschen
 Tätigkeit immer stärker vom

derzeit Gelebten wie z. B. unpassende
 Hierarchien, starre Arbeitszeiten und
 unflexible Bezahlung, relativiert Sie-
 benhofer. EPU's zielen auf Selbstver-
 antwortung ab und fördern die Krea-
 tivität und Produktivität. Das Modell
 bietet auch mehr oder weniger Flexi-
 bilität und ist grundsätzlich sehr posi-
 tiv für Menschen, die damit umgehen
 können, so die Maklerin weiter: „Für
 diese können EPU's eine Bereicherung
 sein und bedeuten mehr oder weni-
 ger Freiheit. Für Menschen, die damit

nicht umgehen können und denen
 es auch an Sicherheit fehlt, bedeutet

**In der Immobilienbranche
 bieten sich besonders
 viele Möglichkeiten, als
 EPU zu starten.**

es hingegen oft viel zu viel negativer
 Druck.“ Für Architektin Julia Gorsch-

www.immofonds1.at



**kommen auf der
 neren Seite!**

immofonds1

Ein Fonds der Immo Kapitalanlage AG.

kowa, Geschäftsführerin von REOconsult, überwiegt das Positive: „Ich bin sehr glücklich darüber, dass ich vor drei Jahren diesen Schritt gewagt habe. Mein Geschäftspartner und ich sind in der Immobilienberatung, Projektentwicklung und im Bauprojektmanagement tätig. Ich bin sehr zuversichtlich, dass sich dieses Drei-Säulen-Modell weiterhin sehr positiv entwickeln wird und unser Auftragsvolumen wie bereits in den letzten Jahren eine weitere Steigerung erlebt.“

Hindernisse beseitigen

Was würde EPU in ihrer Tätigkeit helfen? Sachverständige Rigele: „Helfen

würde generell eine Vereinfachung des Steuersystems. Ansonsten empfinde ich das Betriebsgründungsumfeld und die laufenden Kontakte mit Gewerbebehörden, Finanzamt, Sozialversicherung als unternehmerfreundlich und unkompliziert. Networkingoptionen gibt es mehr als ausreichend.“ Dennoch gibt es Defizite. Rigele: „Das einzige Manko für eine Randgruppe: Es gibt keine eindeutigen gewerberechtlichen Regelungen zum Immobiliensachverständigen/-bewerter, da keine eigene Kategorie bei den Treuhändern vorliegt. Daher muss man Makler, Verwalter oder Bauträger anmelden, um ‚sein‘ Gewerbe auszuüben.“

Und Maklerin Siebenhofer setzt auf „optimale Netzwerke, hervorragende Ständevertretungen und ausgezeichnete Aus- und Weiterbildung in allen Bereichen“. Natürlich würden auch niedrigere Abgaben helfen, und motivierend und leistungsfördernd könnte sich außerdem eine flachere Einkommensteuerprogression auswirken, so Siebenhofer.

Architektin Gorschkowa sieht einen wichtigen Schlüssel zum Erfolg im intensiven Networking und im Austausch mit Branchenkollegen. Und: „Man würde natürlich schneller wachsen, wenn man mehr Kapital zur Verfügung hätte.“ ◀



ELISABETH ROHR

„Tag und Nacht rennen“

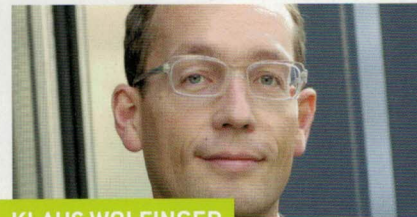
Elisabeth Rohr wusste, worauf sie sich eingelassen hat: „Zu Beginn meiner Selbstständigkeit hatte ich zwei verlässliche Auftraggeber, das genügte mir, den Sprung zu wagen. Mir war klar, dass ich buchstäblich Tag und Nacht rennen und für meine Kunden da sein müsste. Aber mich hat vor allem die Möglichkeit gereizt, meine Qualitätskriterien 100%ig verwirklichen zu können und meine Dienstleistung so anzubieten wie ich es für richtig halte.“ Mittlerweile hat die Cäsar-Gewinnerin vier Mitarbeiter, aber die Unternehmensstruktur ist nach wie vor schlank: „Wir haben kurze Informationswege und sind sehr schnell. Manche Auftraggeber befürchten, dass wir aufgrund unserer Größe zu wenig Kapazitäten haben – dies ist aber überhaupt nicht der Fall.“
www.rohr-real-estate.com



CHRISTINE WEBER

„Am Puls der Zeit sein“

Die Niederösterreicherin Christine Weber ist „aus familiären Gründen“ zunächst als Quereinsteigerin in die Immobilienbranche gekommen. Die gelernte Chemikerin fing jedoch sofort Feuer und setzte sich von Beginn an „leidenschaftlich für die Immobilie und ihre Vermittlung ein“: „Vor allem Wohnimmobilien sind ja tief mit Emotionen behaftet – da tut man sich als ‚Kleiner‘ schon leichter“. Natürlich sieht sie auch die Nachteile: Inseratenkosten, Grundbucheintragungen und teure Software-Programme schlagen sich bei einem EPU oder KMU noch deutlicher zu Buche. Dennoch macht der Beruf Spaß, „wenn man bereit ist, permanent am Puls der Zeit zu bleiben.“ Weber ist seit 2001 Maklerin, Vortragende und Sachverständige mit nunmehr sechs Mitarbeitern.
www.i-w.at



KLAUS WOLFINGER

„Man darf sich nicht verzetteln“

Er wollte seine ganz persönliche Idee ausprobieren: „Eine Mischung aus Beratung und Dienstleistung sowie die aktive Teilnahme an Diskurs und Prozessen der Stadtentwicklung. Das musste sich ohne klassischen Business-Plan entwickeln können“, erzählt Klaus Wolfinger, ehemals Geschäftsführer des Bauträgers Kallco und seit 2012 One-Man-Entrepreneur in Sachen Bauträger- und Unternehmensberatung. Worin sieht er seine neuen Vorteile? Wolfinger: „Der größte Vorteil ist sicher die Flexibilität - ich habe Partner für Teilaufgaben und sonst delegierbare Leistungen, muss aber nicht permanent eine gewisse Mindestauslastung sichern.“ Natürlich muss man effizient arbeiten können, immer den Überblick wahren und: „Man darf sich nicht verzetteln.“ Ändern würde er nichts mehr.
www.klaus-wolfinger.at