

NEUE CHANCEN

Was sich ändert, wenn Kunden größer werden

Haben Verwalter nicht immer schon Asset Management betrieben?
Ein Interview mit Thomas Lonsdorfer, GF der ISA Hausverwaltung.

Interview | Dirk Labusch (Red.)



Foto: Lonsdorfer

IW_ Herr Lonsdorfer, Sie gehen neue Wege. In Magdeburg das traditionelle Verwaltungsgeschäft und in Berlin nun der Sprung in das Property Asset Management auch für internationale Investoren. Wie sind Sie zu „größeren“ Aufgaben als Property Asset Manager gekommen?

Wir hatten gute Kontakte und das Glück, dass unsere Kunden uns weiterempfohlen haben. Immerhin sind das zu 80 Prozent Investoren. Auch Empfehlungen im Aufsichtsrat sind nicht selten. Wichtig sind auch die Kontakte zu den Banken. Wir sind gute Kunden und bewegen Millionenbeträge...

IW_ Welche Rolle spielt der Preis bei der Vergabe?

Eine große. Wichtig war, dass sich unsere Personalkosten unter denen der größeren Anbieter ansiedeln.

IW_ Beschäftigen Sie Ihre Mitarbeiter zu Dumpingpreisen?

Nein. Aber unsere Mitarbeiter freuen sich vielleicht noch etwas mehr über „Kleinigkeiten“, über drei Prozent Lohnerhöhung oder auch über zwei Urlaubstage mehr. In den alten Bundesländern ist die Personalstruktur erheblich teurer.

IW_ Arbeiten Sie mit flexiblen Arbeitsverträgen?

Selten. Qualifizierte Mitarbeiter sind ein wichtiges Kapital. Eine Mischkalkulation ist die Lösung. Auch was unsere Tätigkeit im Allgemeinen betrifft.

IW_ Das heißt, Sie konzentrieren sich also nicht nur auf die großen Vermieter?

Da wäre ich ein schlechter Kaufmann. Man

muss auch kleine WEGs verwalten, kleine Miethausanlagen. Es ist wichtig, eine ausgewogene Struktur zu haben.

IW_ Was ist der substanzielle Unterschied zwischen dem bisher normalen Geschäft und der Fondsverwaltung?

Ein ganz wesentlicher Unterschied sind die Ansprechpartner. Hinter einer WEG stehen viele Eigentümer, denen wir Transparenz über ihre Objekte verschaffen. Daraus ergibt sich ein hoher Arbeitsaufwand. Die Berichterstattung bei Fondsverwaltungen erstreckt sich auf die Geschäftsführung des Fonds. Dieser wiederum vertritt die Eigentümer.

IW_ Welches spezielle Know-how verlangt das Property Asset Management?

Es verlangt eine Professionalisierung und eine Spezialisierung. Wir bewegen uns auf internationalem Parkett. Unsere Mitarbeiter müssen in der Lage sein, Berichtswesen in Englisch zu vollziehen und es auf jeden Kunden individuell anzupassen. Kunden möchten Zugriff auf Datenbanken, etwa die Buchhaltung. Wie stehen aktuelle Einnahmen, oder wie ist die Liquiditätssituation am 20. eines Monats? Wir verschaffen aktuelle Informationen. Transparenz ist ganz wichtig in der Zusammenarbeit.

IW_ Asset Management bedeutet doch vor allem, den Wert einer Immobilie zu steigern. Müssen Sie das als „normaler“ WE-Verwalter nicht genauso?

Als WE-Verwalter sorgen wir dafür, dass der Betrieb einer Immobilie optimal funktioniert. Property Asset Management ist mehr. Ganze

Stadtteile geraten in unseren Blickwinkel, das gesamte Umfeld wird wichtig. Was können wir unseren Mietern anbieten? Wie ist der öffentliche Nahverkehr optimal anzubinden oder ist die Versorgung sichergestellt?

IW_ Nützt Ihnen die ISO-Zertifizierung, um sich spürbar von der Konkurrenz abzusetzen?

Damit schaffen wir es nicht. Die Nachfrage nach diesem Qualitätsmerkmal ist kaum spürbar.

IW_ Was ist für Großvermieter besonders wichtig?

Es sind vor allem Kostenmanagement, Transparenz, zeitnahes Arbeiten, 100 Prozent Service, Fachpersonal, all das sind Erfolgsfaktoren.

IW_ Haben Nischenverwalter eigentlich noch eine Chance?

Es wird immer den kleinen Markt geben. Der Nischenverwalter, der seine Ehefrau beschäftigt. Und wenn der sich den aktuellen Gegebenheiten des Markts anpasst und Wege wie Benchmarking mitgeht, dann hat jeder, der gut arbeitet, grundsätzlich immer Chancen.

IW_ Welche Fehler machen Verwalter?

Allzu oft wird nicht gewichtet. Verwalter schaffen es etwa, das Müllmanagement in einer Wohnanlage gut zu organisieren. Aber es wird übersehen, dass dieses Müllmanagement nur drei Prozent der Kosten ausmacht. Dafür gibt es dann schon mal den Blumenstrauß, aber wäre mit ortsansässigen Firmen eine Wärmepumpe angeschafft worden, dann hätten 30 Prozent der Energie eingespart werden können.