

Liebe Freunde und Bekannte aus FIABCI rund um den Planeten,

Vor über 50 Jahren habe ich damit begonnen, als ganz kleiner Miniunternehmer die Verwaltung von Eigentumswohnungen in Deutschland zu betreiben. Die ersten fünf Jahre meiner „tollen“ Unternehmerkarriere habe ich nur Verlust geschrieben. Ich konnte überleben, weil meine Frau ein festes Einkommen hatte. Ich hatte noch kein Know-how in Sachen Verwaltung. Der Anwalt, mit dem ich befreundet war, hatte von praktischer Wohnungseigentumsverwaltung auch keine Ahnung.

Wir haben uns zusammen in dieses Gebiet eingearbeitet. Über Jahre hinweg habe ich versucht, die Wünsche meiner Eigentümer, so gut ich konnte, zu erfüllen. Dabei habe ich viele Fehler gemacht. Und dann habe ich mit hohem Risiko Verwaltungsbetriebe gekauft, deren Inhaber keine Lust mehr hatten, diesen mühsamen Job zu machen. Meine Gewinnmarge aus den reinen Verwaltungsgebühren lag nach Abzug eines kleinen Gehaltes von mir bei nahe 0 %.

Und dann kam FIABCI. Und die Konferenzen. In Oslo, während der FIABCI-Konferenz traf ich einen Amerikaner aus Kalifornien. Wir frühstückten miteinander und es stellte sich heraus, dass auch er Verwaltung von Wohnungseigentümergeinschaften betrieb. Ich habe ihm mein Leid geklagt, dass meine Verdienstspanne so niedrig war. Darauf erzählten wir uns wechselseitig, welche Möglichkeiten es gibt, über die Verwaltergebühr hinaus (gesetzeskonform) zusätzliche Einnahmen zu kreieren. Und wir haben den ganzen Tag nichts anderes getan als darüber nachzudenken. Und siehe da, fast nichts von dem, was er als Zusatzeinnahmen erzielt hat, wäre nicht auch in Deutschland machbar gewesen. Als ich nach Hause kam, habe ich begonnen, das umzusetzen, was wir besprochen und ausgedacht hatten. Wenige Jahre später war mein Betrieb hoch rentierlich. Die Firma hat richtig Geld verdient. Zwar immer noch nicht mit den Verwaltungsgebühren, denn die sind bei dem kleinteiligen Markt kaum verbesserbar.

Die meisten Verwalter glauben, dass sie mit großen Gemeinschaften große Gebühren erzielen können. Und deshalb sind die großen Gemeinschaften auch heftig umkämpft. Und deshalb zahlen große Gemeinschaften auch grausam niedrige Gebühren. Und deshalb verdient man auch an großen Gemeinschaften eigentlich nur wenig.

Viele Firmen, die selbst bauen, haben auch eigene Verwaltungsabteilungen. Sie werden meist ohne Profit gefahren, weil man sie mehr dazu benutzt, die Käufer von Wohnungen oder Häusern mit einem zusätzlichen Service zufriedenzustellen. Deshalb rentieren sich unterm Strich gesehen auch diese Firmen nur selten.

Nach 41 Jahren als Inhaber und Geschäftsführer meiner Verwaltungsgesellschaft konnte ich die Firma zu einem achtstelligen Betrag in Euro verkaufen. Dazwischen haben wir klare Überlegungen entwickelt und diese auch umgesetzt, wie man mit einer Verwaltungsgesellschaft Geld verdienen kann. Der Verwalter hat gegenüber den übrigen Sparten, die es bei FIABCI gibt, einen Vor- und einen Nachteil:

Seine eigenen Gebühren und der Verdienst daraus sind mager. Das ist auf den ersten Blick ein Nachteil. Seine Gebühren sind sehr stetig. Wenn er morgens sein Büro aufmacht, hat er bereits das Geld für den ganzen Tag verdient. Weil er einen festen Vertrag hat. Das ist ein Vorteil. Der Verdienst eines guten Maklers ist weit höher. Das ist der Vorteil dieser Sparte. Aber wenn er morgens sein Büro aufmacht, muss für jedes

einzelne Geschäft wieder von vorn, sozusagen bei Null, anfangen. Dazu braucht er eine Fülle von Informationen, die weder sein Auftraggeber noch er selbst zur Hand hat. Das ist der Nachteil. Der Makler hat ein hohes Risiko, wenn das Geschäft nichts wird. In guten Zeiten verdient er viel, in anderen Zeiten ist es mager. Es war und ist mein Ehrgeiz, die sicheren Einnahmen, die der Verwalter hat, die bisher lediglich seine Existenzgrundlage darstellen, dadurch interessant zu machen, dass er darauf aufbauend geeignete Zusatzeinnahmen kreieren kann.

Das Interessante ist, dass dieses Problem und die Lösungen, die wir erarbeitet haben, auf dem gesamten Planeten in all den Ländern funktionieren, in denen es eine beträchtliche Zahl von Eigentumswohnungen gibt. Das sind mindestens 60 bevölkerungsstarke Länder der Erde. Die meisten haben ein FIABCI Chapter. Nachdem ich meine Firma verkauft hatte, und das daraus erzielte Geld durchaus sinnvoll einsetzen konnte, habe ich mich darangemacht, anderen Verwaltern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, um ihnen Möglichkeiten zu zeigen, wie sie den sicheren niedrigen Einnahmen die notwendige Verbesserung des Profits hinzufügen können. Natürlich habe ich dies zunächst in Deutschland gemacht, da mir hier die Sprache kein Hindernis in den Weg gelegt hat. Dort habe ich vor ca. drei Jahren einen informellen Club gegründet, das „Forum“. Es tagt jede Woche 1 – 2 Stunden.

Da meine Kraft in meinem Alter endlich ist, reduziere und bescheide ich mich auf die Verwalter, die Eigentumswohnungen verwalten. Es gibt auf diesem Planeten schätzungsweise 400 Millionen Eigentumswohnungen. Allein in Deutschland und Frankreich zusammen sind es ca. 25 Millionen.

Bei vielen Reisen auf dem Planeten haben sich meine Vermutungen bestätigt, dass die Wohnung die „zweite Haut des Menschen“ ist und alles, was damit zusammenhängt, stark mit Emotion verbunden ist. Der geübte Verwalter setzt diese Tatsache auch für sich ein. Ich bin überzeugt, dass, wenn wir genügend Leute finden, in nahezu jedem Land, in dem es Eigentumswohnungen gibt oder Verwaltungsbestände, wir ebenfalls im Austausch der Erfahrungen die Renditen der jeweiligen Betriebe beträchtlich verbessern könnten.

Das Geschäftsmodell für die Verwaltung von Wohnungseigentum lässt sich auf Unternehmen, die Mietwohnungen oder vermietetes Gewerbe verwalten, nicht ohne weiteres übertragen. Es gibt dafür auch ein Konzept, dort die Erträge massiv zu steigern. Aber dieses Konzept muss ganz anders aussehen als bei den Verwaltungsfirmen für Eigentumswohnungen. Andererseits sind innerhalb der gleichen Branche die Lösungsansätze weltweit ähnlich. Ich bin nicht nur bei FIABCI sondern auch in mehreren deutschen Verbänden und in einem französischen Verband Mitglied. Schon beim Vergleich dieser beiden Länder fällt auf, dass die Problemlösungen sehr, sehr ähnlich sind.

Und nun schreibe ich Sie an, weil ich der Überzeugung bin, dass auch Bauträger, Makler, Projektentwickler und viele andere Mitglieder in FIABCI, die die anderen Sektoren des Immobilienmarktes bearbeiten, bei einer Zusammenarbeit mit erfolgreichen WEG Verwaltern profitieren könnten.

Dazu sollten Sie wissen, wie man einen solchen Verwaltungsbetrieb erfolgreich führen kann. Und warum Ihnen eine gute Zusammenarbeit mit einem erfolgreichen WEG Verwalter viel einbringen kann. Dann könnten Sie mit dem Verwalter zusammen eine

lukrative Partnerschaft eingehen. Wie man sich hier gegenseitig zuarbeiten kann, damit alle Beteiligten Geld verdienen können, würde ich gerne mit meinem Team, meinen Vizepräsidenten mit Ihnen und allen die daran interessiert sind, im Einzelnen besprechen.

Ihr

Michael von Hauff

Peter Pleschberger

Akinola Opatola

World Council of Managers

