

Claus Blumenauer – ein Makler und Berater mit Leib und Seele:

„Der direkte Kontakt mit dem Kunden macht mir am meisten Freude.“

Mit einem kleinen Immobilienbüro in Kassel, das Hans Joachim Blumenauer 1949 gründete, begann eine äußerst erfolgreiche Karriere. Er gab seinen Traumberuf „Flugzeugbauer“ auf, weil im Nachkriegsdeutschland keine Flugzeuge gebaut wurden, und entdeckte das Immobiliengeschäft.

Das war auch gut so, denn er nahm in dieser Branche rasch eine führende Stellung ein. Schon sieben Jahre später eröffnete er ein Büro in Frankfurt und nach weiteren sieben Jahren kommt ein Büro in München hinzu. Damit war 'Blumenauer' als erstes Maklerunternehmen bereits 1970 flächendeckend tätig. Einige Jahre später werden die Geschäfte in der „Blumenauer Holding GmbH“ zusammengeführt.

Hans Joachim Blumenauer ist ein 'Familienmensch' und stolz auf seine drei Söhne Jochen, Harald und Claus – sein 'geheimer Wunsch' geht in Erfüllung: seine Söhne zeigen Interesse für die Immobilienbranche: Mittlerweile wurde die Holding an die Aachener und Münchener Beteiligungs AG verkauft.

Alle drei Söhne sind durch Höhen und Tiefen in der Branche gereift und jeder ist auf seinem eigenen Weg erfolgreich – und jeder hat, wie der Vater, eine starke Frau an seiner Seite.

„Große Immobilienunternehmen passen nicht mehr in die heutige

Zeit. Man braucht flexible Strukturen“, kommentiert Claus Blumenauer, der noch ein Jahr lang die Blumenauer Holding unter der Alleineigentümerschaft der Versicherung mitgestaltet hat. Mit dem Weg, den er für sich und seine Familie gewählt hat, ist er durchaus zufrieden. Seine „Claus Blumenauer Immobilienconsulting“ in Königstein floriert und mit seinen engagierten Mitarbeitern konzentriert er sich auf den Verkauf von hochwertigen Wohnimmobilien. Vor etwa einem Jahr ist mit der Dienstleistung rund um bundesweite Renditeobjekte ein weiteres Standbein hinzugekommen. „Immer beweglich sein und nie mit sich selbst hadern“, diesen Prinzipien ist Claus Blumenauer, der in diesem Jahr nicht nur seinen 50. Geburtstag, sondern auch sein 30-jähriges Berufsjubiläum feierte, immer treu geblieben. Der vierfache Familienvater sieht sich vorwiegend mit dem „emotionalen Geschäft“ konfrontiert, das er kennen und lieben gelernt hat: „Ein Haus ist etwas sehr Persönliches. Ein Makler muß in allen Geschäftsbereichen auch ein Problemlöser sein, eine Vertrauensperson, die zwischen den Parteien vermittelt und berät.“

Bedauerlich ist für ihn, dass es nach wie vor keine richtige Zulassungsprüfung in seinem Beruf gibt, die an ein Fachexamen gekoppelt ist. Doch zum Glück gibt es immer mehr Berufseinstieger, die vorher das „Makeln“ ernsthaft studieren und sich zum Beispiel für den Studiengang „Immobilienfachwirt“ entscheiden.

„Auch mit dem Thema 'Finanzierung' muß sich ein Makler auf dem Laufenden halten“, so Blumenauer,



Claus Blumenauer

er, dessen Ehefrau Bankkauffrau und auch im Unternehmen tätig ist. Mit verschiedenen Hypothekenbanken zusammenzuarbeiten, das versteht er unter „kreativer Finanzierung“, ein Begriff, den er gern verwendet.

Claus Blumenauer ist ein Optimist und freut sich auf die vielen Vorhaben, die er verwirklichen möchte, wie zum Beispiel Dienstleistungen und Beratungstätigkeiten weiterzuentwickeln und die vorhandenen überregionalen und internationalen Netzwerke auszubauen. So bestehen bereits feste Kooperationen in Frankfurt, München, Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Dresden, London, Zürich, Nizza und Miami.

www.claus-blumenauer.de