

# Claus Blumenauer: Ein Makler mit Leib und Seele wird 50

**Königstein (el)** – Die Rolle des Mittlers zwischen Käufer und Verkäufer wurde Claus Blumenauer förmlich in die Wiege gelegt. Als Sohn von Hans Joachim Blumenauer, der 1945 sein erstes Immobilienbüro in Kassel eröffnete und ab 1970 dann flächendeckend in Deutschland operierte, hat Claus Blumenauer seinen Berufsstand von der Pike auf gelernt. „Gerade in dieser Branche, insbesondere beim Verkauf von Häusern und Villen, ist es wichtig, als Makler das richtige Fingerspitzengefühl für die Wünsche der Kunden zu besitzen“, gibt der in Glashütten lebende Geschäftsmann seine Berufserfahrung wider. Er selbst ist durchaus zufrieden mit dem Weg, den er für sich und seine Familie gewählt hat. Ein Pfad, der durch die Höhen und Tiefen der Branche führte. Claus Blumenauer selbst hat das Gefühl, dort angekommen zu sein, wo er immer schon sein wollte. Vor einiger Zeit eröffnete mit Claus Blumenauer Immobilienconsulting sein eigenes Büro in Königstein. Er und seine Mitarbeiter konzentrieren sich auf den Verkauf von Häusern und Villen. 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 immer treu geblieben. Wer ihm begegnet, der trifft auf einen Mann, der mit sich selbst eins ist. In der Tat fühle er sich fitter und jünger als je zuvor, bekräftigte Blumenauer, der am 23. Februar seinen 50. Geburtstag feierte. Doch nicht nur das: auch auf 30 Jahre im Beruf, an dessen Wahl er nie gezweifelt hat, kann er in seinem persönlichem Schlüsseljahr 2005 zurückblicken. Doch so paradox es auch klingen mag: beruflich ist der vierfache Familienvater dort, wo er immer sein wollte und dies obwohl der die Last der ganz großen Verantwortung schon vor einiger Zeit abgegeben hat. Fürsorge für das berufliche Wohlergehen von 460 Mitarbeitern und die vielen Reisen, die seine Position von ihm abverlangte; irgendwann war für Claus Blumenauer die Zeit gekommen, einen Schlusstrich zu ziehen. Blumenauer wollte seiner Karriere eine neue Wendung geben. Der entscheidende Schub dazu konnte nur von ihm selbst ausgehen. Dabei fiel es ihm bestimmt nicht leicht, einen Schnitt zu machen, doch er hat bis heute nicht zurückgeschaut. Um diese Entscheidung nachvollziehen zu können, muss man sich auch ein wenig mit der Familiengeschichte der Blumenauers beschäftigen, mit der Tradition, die Hans Joachim Blumenauer begründet hat.

Der Vater war es, der die Messlatte für seine drei Söhne hoch hielt. Diese schickten sich an, in die Fußstapfen ihres Vaters zu treten. Blumenauer senior hatte unter anderem seinen Berufsstand nach vorne gebracht, indem er den Verband Deutscher Makler ins Leben rief. 1989 sollte eine neue Ära bei Blumenauer Einzug halten. 50 Prozent der Anteile



*Für Claus Blumenauer gibt es in diesem Jahr Jubiläen im Doppelpack: er feierte seinen 50. Geburtstag und geht zudem seit 30 Jahren seinem Beruf als Immobilienmakler nach.*

**Foto: Schemuth**

der bis dahin im Familienbesitz befindlichen Holding wurden an die Aachen Münchner veräußert. 1998 wurden dann die restlichen 50 Prozent der Anteile verkauft.

Auch nachdem diese neue Richtung eingeschlagen worden war, blieb Claus Blumenauer an Bord. Nach und nach kristallisierte sich jedoch heraus, dass die Verantwortlichen des Versicherungskonzerns andere Auffassungen von der Zukunft der Holding hatten. Von den drei Brüdern war es Claus Blumenauer, der als Letzter seinen Posten als Geschäftsführer der Holding GmbH aufgab, um sich wieder dem direkten Geschäft am Kunden zuzuwenden – eine Neigung, der er schon immer nachgegangen ist. Seine Brüder reizte es dagegen, neue Horizonte in der Branche für sich zu entdecken. Während der eine Bruder – Harald – maßgeblich an der Entwicklung des größten deutschen Immobilienportals im

Internet (Immobilien Scout) beteiligt war, verlegte sich der zweite Bruder darauf, anderen bei der Gründung ihres eigenen Immobilien-Netzwerks beratend zur Seite zu stehen. Claus Blumenauer sah sich wieder mit dem „emotionalen Geschäft“ konfrontiert, das er kennen und lieben gelernt hatte. Es zog ihn hin zum personengeprägten Geschäft. „Ein Haus ist etwas sehr Persönliches. Wenn die Leute es verkaufen, wollen sie sicher sein, dass sie es in gute Hände geben“, weiß der Immobilienmakler, der sich noch gut an einen Vertragsabschluss erinnern kann, der dieser Aussage Gewicht verleiht. Etwa vor einem Jahr sei er am Verkauf eines Hauses in Königstein beteiligt gewesen. Bei der Unterzeichnung der Urkunde habe die bisherige Besitzerin derartige Sturzbäche vergossen, dass eine Dreiviertelstunde gewartet werden musste, bis die Tränen auf dem Dokument getrocknet waren.

Ein Makler müsse laut Claus Blumenauer auch ein Problemlöser sein, eine Vertrauensperson, die zwischen den Parteien vermittelt. Alles in allem aus fachlicher Sicht hohe Anforderungen, die das Berufsbild prägen. Bedauerlich findet es Blumenauer allerdings, dass es nach wie vor keine richtige Zulassungsprüfung in seinem Beruf gibt, die an ein Fachexamen gekoppelt ist. Doch zum Glück gebe es zunehmend Menschen, die das „Maklern“ ernsthaft studieren, sich zum Beispiel für den Studiengang „Immobilienfachwirt“ entscheiden.

Claus Blumenauer war es wichtig, sich beruflich weiterzubilden. So hat er entsprechende Lehrgänge besucht, um auch als Sachverständiger für Immobilien fungieren zu können. Auch mit dem Thema „Finanzierung“ müsse sich ein Makler immer mehr beschäftigen, so Blumenauer, dessen Ehefrau Bankkauffrau und auch im Unternehmen tätig ist. Der Immobilienfachmann müsse für seine Kunden das gesamte Spektrum der Banklandschaft offenlegen können. Mit verschiedenen Hypothekenbanken zusammenarbeiten, das versteht Blumenauer unter „kreativer Finanzierung“, ein Begriff, den er in diesem Zusammenhang gerne verwendet. Der weiteren Zukunft sieht der Jubilar optimistisch entgegen. Es gibt noch viele Vorhaben, die er verwirklichen möchte. So möchte er sich zum Beispiel in nächster Zeit darauf konzentrieren, neue Niederlassungen für sein Unternehmen in Frankfurt und Wiesbaden zu erschließen. Doch auf diese vorgenannten Standorte wolle er sich auch beschränken. „Damit habe ich bis zum 70. Lebensjahr zu tun“, scherzt Blumenauer.