

PORTRAIT

Die Blumenauers – ein Stück deutsche Maklergeschichte

Vom kleinen Büro in der Nachkriegszeit über eine erfolgreiche Holding bis zu den individuellen Karrieren der drei Söhne – ein Familienepos.



Die Geschichte der Familie Blumenauer mutet zuweilen wie ein Filmskript zur Maklergeschichte in Deutschland an: Eine ganze Familie gestaltet die Entwicklung der Branche wesentlich mit und wird von ihr geprägt.

Im Gespräch mit den Söhnen Jochen, Harald und Claus Blumenauer kristallisieren sich Stärken und Schwächen im Geschäft der Immobilienvermittlung heraus, als sie auf die Expansion des väterlichen Unternehmens und ihre eigene Karrieren zurückblicken. Ein Fazit: „Grundsätzlich funktionieren im Wohnbereich nur inhabergeführte Maklerbüros!“ So resümiert Harald Blumenauer, der 32 Jahre am Aufbau des Blumenauer-Imperiums beteiligt war und nach dem Verkauf der Holding an die Aachen Münchner Versicherung das Unternehmen verließ. „Große Immobilienunternehmen passen nicht mehr in die heutige Zeit. Man braucht flexible Strukturen“, kommentiert Bruder Claus, der noch ein Jahr die Blumenauer Holding unter der Alleineigentümerschaft der Versicherung mitgestaltet hat.

Mittlerweile sind alle drei Söhne durch Höhen und Tiefen in der Branche gereift und auf ihrem eigenen Weg erfolgreich – jeder wie der Vater mit

einer starken Frau an seiner Seite. So wie die zweite Frau von Firmengründer Hans Joachim bereits eine erfolgreiche Maklerin war, sind auch die Ehefrauen der Söhne im Maklerwesen aktiv.

1949 – Start mit einem kleinen Maklerbüro in Kassel

Der Anfang ist ein kleines Immobilienbüro in Kassel. Das gründet Hans Joachim Blumenauer 1949. Er hat seinen Traumberuf „Flugzeugbauer“ aufgeben müssen: Im Nachkriegsdeutschland werden keine Flugzeuge gebaut. Bald entdeckt er das Immobiliengeschäft und hat Erfolg. Schnell hat er eine führende Stellung in Kassel erreicht. Sieben Jahre später wird das erste Büro in Frankfurt eröffnet. Weitere sieben Jahre später kommt ein Büro in München dazu. Es folgen Hamburg und Düsseldorf. So war Blumenauer als erstes Maklerunternehmen bereits 1970 flächendeckend tätig. Nach einigen Jahren werden die Geschäfte in der Blumenauer Holding GmbH zusammengeführt.

In den Büros sind von der Sekretärin bis zu den Geschäftsführern alle am Umsatz beteiligt. „Fast alle waren auf einer Augenhöhe, der Teamgeist war

perfekt“, begeistert sich Harald Blumenauer noch heute. Die Geschäftsführer sind geschäftsführende Gesellschafter mit bis zu 25 Prozent Beteiligung zuzüglich erfolgsabhängiger voller Vergütung. Jeder ist leistungsorientiert. Die Brüder sind am Aufbau neuer Büros beteiligt oder als Troubleshooter unterwegs.

In den Achtzigern wird auf Drängen der Kunden ein Ableger in den USA eröffnet, die Blumenauer International in Los Angeles. Das bringt jedoch nicht den erhofften Erfolg. Die Aktivitäten werden nach 6 Jahren wieder eingestellt. 1992 wird CBB Chestertin Blumenauer und Binswanger mit Partnern aus USA und England gegründet. Jetzt ist man mit den Partnerbüros in 32 Ländern mit 4.000 Mitarbeitern vertreten.

1990 – Verkauf von 50 Prozent an die Aachen Münchner

Schließlich beginnt Ende der achtziger Jahre in Deutschland die Zeit der Allfinanzkonzerne: Banken, Versicherungen und Immobilienunternehmen verschmelzen miteinander. Vater Blumenauer nimmt 1988 Gespräche mit der Aachen Münchner Versicherung auf. Es wird beschlossen, 50 Prozent der

Blumenauer Holding an den Versicherungskonzern zu verkaufen. Die Blumenauer-Mitarbeiter sind für das operative Geschäft zuständig, die Versicherung für die Rechnungsführung. Controller kommen ins Unternehmen... Sohn Jochen scheidet aus der Blumenauer Holding aus und macht sich auf seinen eigenen Weg. In der Holding gibt es jetzt einen Aufsichtsrat mit Hans Joachim Blumenauer an der Spitze. Es entstehen klare Konzernstrukturen. „Nach einer anfänglichen Boomphase hat es dann

Unternehmen so gut umgesetzt, dass die Hamburger dachten, Blumenauer sei ein alteingesessenes Hamburger Unternehmen. Die Münchner hielten ihr Maklergeschäft Blumenauer für ein ordentliches bayrisches Unternehmen

Ende 1998 ist Vater Hans Joachim 76 Jahre alt. Es gibt unterschiedliche Auffassungen über die Zukunft des Unternehmens zwischen den Anteilseignern. Die Aachen Münchner ist von der Generali Versicherung übernommen worden. Und die will einen Mehrheitsanteil an

Jochen Blumenauer rückblickend, „da hat er 1963 kurz entschlossen entschieden, selbst einen Verband zu gründen.“ Gemeinsam mit Mitarbeitern des Frankfurter Büros wird der Verband Deutscher Makler ins Leben gerufen und erlangt schnell überregionale Bedeutung. Harald Blumenauer, heute selbst Vorstandsvorsitzender vom IVD Mitte (Hessen/Thüringen), erklärt: „Der Vater wollte durch die Gründung dafür sorgen, dass der Berufsstand als Ganzes nach vorne gebracht wird. Da der RDM heute auch



doch nicht so gut funktioniert“, erklärt Harald Blumenauer. „Im Geschäft mit Wohnimmobilien spielt die Emotionalität eine große Rolle!“ Das versteht die Versicherung nicht recht. So kommt es im Aufsichtsrat zu verschiedenen Auffassungen von der Zukunft. Und letztendlich wird das Immobilienmaklergeschäft von der Aachen Münchner genauso wieder aufgegeben wie auch Dr. Lübke, Winter und Aufina von anderen Allfinanzkonzernen.

Platz eins im ersten Ranking... ...und 1998 der Verkauf

Doch zunächst verhilft die Allianz mit der Aachen Münchner zur Expansion. Blumenauer wird neben der LBS zu Deutschlands führendem Maklergeschäft. In den neunziger Jahren werden zahlreiche neue Büros eröffnet: Stuttgart, Nürnberg, Leipzig, Dresden... Jeder der beiden Söhne startet zahlreiche neue Niederlassungen. Im ersten Ranking, das unter Universalmaklern durchgeführt wird, kommt Blumenauer auf den ersten Platz – zum großen Erstaunen der ganzen Branche. Nur wenige wussten, wie groß Blumenauer wirklich war. Das Motto „All business is local“ wurde im

der Holding. Hans Joachim Blumenauers Antwort: „Ein Prozent mehr kostet soviel wie 50 Prozent.“ Daraufhin nimmt die Aachen Münchner die anderen 50 Prozent. „So hat die Familie ohne Wehmut Kasse gemacht“, kommentiert Harald Blumenauer.

In den kommenden zwei Jahren steigen die Brüder Harald und Claus aus der Blumenauer Holding aus und starten jeder seine individuelle Karriere. Die Aachen Münchner strukturiert das Unternehmen um und verkauft die Holding letztendlich an Engel & Völkers. Dort wird die Firma in Teilen weiter verkauft. Heute gibt es nur noch einzelne Blumenauer GmbHs ohne gemeinsames Dach und ohne Bezug zur Familie.

Blumenauer, der VDM-Gründer

Doch Unternehmensgründer Hans Joachim Blumenauer hat sich auch als Gründer des VDM einen Namen gemacht. „Anfang der sechziger Jahre wurden die Makler von der Presse stark angegriffen. Der Ring Deutscher Makler, der damals eher eine Elitopolitik verfolgte, setzte sich nach Ansicht meines Vaters nicht energisch genug die Diffamierung der Maklerschaft zur Wehr“, erklärt

ein aktiver aufgeschlossener Verband ist, freut er sich jetzt über den Zusammenschluss der beiden Verbände.“

Jochen: Von Re/Max zur Gründung des 3A-Maklernetzwerks

Die drei Söhne, vom Enthusiasmus des Vaters angesteckt, fanden sich alle im Immobiliengeschäft wieder. „Mir gefiel, was der Vater tat“, kommentiert Harald Blumenauer lapidar. Claus Blumenauer, der jüngste Bruder, freut sich besonders über das Vertrauen des Vaters, der seinen Söhnen schon früh die Geschäftsführung des einen oder anderen Büros übertrug. Es gab Lob und viel Freiräume.

Eine besonders intensive Zeit mit dem Vater erfährt der älteste der Brüder, Jochen, bei monatelangen Tauchexpeditionen im Roten Meer. „Das sollte für mich der Ersatz für den Wehrdienst sein. Dabei habe ich sehr viel von meinem Vater gelernt – und von der Nähe der Natur“, urteilt Jochen Blumenauer heute. Doch das innige Verhältnis ist nicht frei von Konflikten: „Ich hatte eine andere Denke als mein Vater und daraus entstand schließlich der Clash.“ Als erster verlässt er das Unternehmen – nach Lehr- und Wanderjahren in den väterli-

chen Büros und nach dem Wiederaufbau des Frankfurter Büros nach der Rezession 1974/75 gemeinsam mit seiner Frau Gisela. Schnell ist er wieder erfolgreich mit eigenem Büro in Frankfurt. Er beginnt mit einem Partner auch das Bauträgergeschäft und scheitert: 1994 meldet er Konkurs an und verliert sein ganzes Vermögen. Er will vom Immobiliengeschäft nichts mehr wissen.

Doch ein kanadischer Geschäftsmann begeistert ihn für das Re/Max-Franchisekonzept und Ehefrau Gisela erhält die Masterrechte für Bayern. So beginnt im Hause Jochen und Gisela Blumenauer 1995 der erste Re/Maxler in Deutschland und dann der Aufbau der Systemzentrale Süddeutschland. 40 Franchiserechte werden vergeben. Doch nach sieben Jahren fühlen sie sich nicht mehr wohl mit den amerikanischen Geschäftsmethoden und steigen aus. „Wieder standen wir mit nichts da.“ meint Jochen Blumenauer. „Doch wir haben internationales Geschäftsgebaren kennen gelernt. Freundschaften sind entstanden. Wir haben gesehen, wie das Business in England betrieben wird, in Holland, in USA und Kanada... Schließlich hat meine Frau das 3A-Maklernetzwerk gegründet. Es wollte uns nicht in den Kopf, dass professionelle Netzwerke nur von amerikanischen Unternehmen aufgebaut werden können.“ Wieder helfen sie Unternehmern mit Immobilienbüros erfolgreich zu sein. Das System entwickelt sich gut, die Konditionen sind sehr günstig. In nur 1 ½ Jahren sind 24 Franchiseverträge vergeben.

Darüber hinaus liebt er die Zusammenarbeit mit Architekten: Vorträge zum Städtebau, Jurymitglied in Preisgerichten. Diese Art interdisziplinärer Vernetzung sind ihm wichtig.

Claus: Ein feines, überschaubares Maklerbüro im Taunus

Die Brüder Harald und Claus haben bei der Übernahme der Blumenauer Holding zunächst keine Bedenken gehabt. „Als wir dann aber sahen, dass alles umge-

krepelt wird, kam doch etwas Bedauern auf!“, erklärt Harald Blumenauer. Doch beide genießen schließlich die neu gewonnene Freiheit. Claus Blumenauer dazu: „Jeder hat das gemacht, von dem er dachte, dass es ihm am meisten Spaß macht. Mir macht es am meisten Freude, direkt mit dem Kunden zu arbeiten.“ Zu Anfang will er sein Business in Königstein im Taunus ganz allein aufziehen. Das ist das Gebiet in Deutschland mit dem höchsten Pro-Kopf-Einkommen. Doch nach ein paar Monaten werden doch Mitarbeiter eingestellt. Jetzt sind



Blumenauers Vision: Ein Verband für alle Makler.

es acht Makler und zwei Mitarbeiter im Back Office. „Das ist überschaubar! Klein, fein und flexibel!“ Sein Markt sind zur Hälfte die exklusiven Villen im Taunus und im übrigen Rhein-Main-Gebiet und zur Hälfte attraktive Renditeobjekte im gesamten Bundesgebiet. Kundenwünsche managen, Immobilien bewerten und analysieren, gute Strukturen aufbauen und regelmäßige Mitarbeiterschulungen, das ist sein Geschäft.

Harald: Erfolg mit "imakler" und ImmobilienScout

Harald Blumenauer freut sich mit dem Ausstieg aus der Blumenauer Holding auf ganz neue Aufgaben. „Makeln ist meine Leidenschaft, doch besonders viel Freude macht mir, Makler zum Erfolg zu führen, sie zu organisieren“ erklärt er. So gründet er die imakler-Gruppe, die recht schnell mit 16 Maklern mit

Schwerpunkt Wohnimmobilie erfolgreich im Rhein-Main-Gebiet tätig ist. Sein Unternehmen ist Mitglied im DAVE Verbund mit weiteren fünf renommierten Maklerunternehmen, spezialisiert auf Anlageimmobilien für vermögende Privatpersonen. Seine zweite Leidenschaft ist der Computer. Bereits 1978 hat er bei Blumenauer bundesweit Computer eingesetzt und selbst programmiert. Jetzt werden in der imakler-Gruppe konsequent alle Möglichkeiten des Internets ausgenutzt. So können die Makler „im Büro“ arbeiten, wo immer sie einen

Internetzugang finden. Das Konzept ist gut eingeschlagen. Auf diese Innovationen aufmerksam geworden, tritt die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 2000 auf Harald Blumenauer zu. Schnell ist man sich einig. Harald Blumenauer als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für das Produktmanagement Immobilienwirtschaft: „Das war eine echte Herausforderung, aus einer vermeintlichen Konkurrenz der Immobilienmakler/-profis einen echten Partner der Branche zu entwickeln.“ Ohne dass Ehefrau Chris, die ihn über 30 Jahre aktiv begleitet, das Maklerbüro managt, wäre das nicht gegangen. Darüber hinaus ist der dynamische Makler auch ehrenamtlich aktiv: In der Industrie- und Handelskammer Frankfurt und als Dozent an der ebs Immobilienakademie. „Die Fortbildung des Nachwuchses liegt mir am Herzen“, führt Harald Blumenauer aus.

Schlussbild im Blumenauer-Epos: Der Firmengründer, Vater, Verbandsgründer und VDM-Ehrenpräsident Hans Joachim Blumenauer lebt im Alter von 82 Jahren mit seiner Frau in der Schweiz und verwaltet seine eigenen Immobilien. Er kann stolz auf sein Erbe schauen. Auch wenn die Blumenauer Holding nicht mehr besteht, die Liebe, das Know-how und den „Biss fürs Business“ haben die Söhne übernommen und führen es weiter. Die Enkelgeneration bereitet sich bereits auf den Einstieg ins Immobiliengeschäft vor... Und der Geist des VDM lebt kräftig im IVD weiter.

Autorin: Elke Voss