

Interview mit Matthias Jeckstaedt, Chef der Prokuras-Gruppe

„Hausverwalter vertrauen uns ihr Lebenswerk an“

Noch ist der Markt der Hausverwaltungen von vielen kleinen Unternehmen geprägt. Beobachter erwarten jedoch eine Konsolidierung, weil die Aufgaben immer komplexer werden, Arbeitskräfte fehlen und viele Unternehmer aus Altersgründen abgeben möchten. Die Prokuras-Gruppe bietet dafür eine Lösung und baut ein starkes Netzwerk an Unternehmen, die bei der Bewältigung ihrer alltäglichen Herausforderungen unterstützt werden.

Die zentrale Botschaft auf Ihrer Homepage lautet: „Wir kaufen Ihre Hausverwaltung“. Wie reagieren Marktteilnehmer darauf?

Es gibt unterschiedliche Reaktionen. Ein zunehmender Teil des Marktes, insbesondere größere und unternehmerisch getriebene Hausverwaltungen, sehen die Notwendigkeit auf Marktentwicklungen wie den Fachkräftemangel und fehlende Gründungsinitiativen mit einer strukturierten Lösung für die Unternehmensnachfolge zu reagieren.

Was sind die Motive von Hausverwaltern, ihr Unternehmen an Prokuras zu verkaufen?

Wir verstehen uns nicht als „Übernehmer“, der den Verkäufern ihr Geschäft erklären möchte oder vorgibt dieses besser zu verstehen. Verwalter, die verkaufen möchten, vertrauen uns in der Regel ihr Lebenswerk an und wir möchten dieses so gut wie möglich fortführen. Dass bedeutet aber auch, dass wir pfleglich damit umgehen.

Welche Rolle spielen Probleme der Unternehmensnachfolge beim Verkauf von Hausverwaltungen?

Leider funktionieren die meisten Nachfolgen im Kreis der Familie nicht, oft fehlt dafür ein interessiertes und geeignetes Familienmitglied oder es gibt keine passende Führungskraft im Unternehmen. Auch die komplexer werdende Welt mit gestiegenen rechtlichen Anforderungen und hohem Kostendruck in Bereichen wie Personal und IT lässt Inhaber über einen Verkauf nachdenken. Dann helfen wir natürlich gern, haben in der Vergangenheit aber auch schon Nachfolgen unter Involvierung der Familie umgesetzt.

Kann der bisherige Eigentümer einer Hausverwaltung nach der Übernahme geschäftsführend weiter tätig sein?

Gern sogar. Dies stellt für uns eher die Regel als die Ausnahme dar und wird von uns für eine Übergangszeit explizit gewünscht und zuweilen von beiden Seiten auch erwar-



FOTO: HOFFFOTOGRAFEN GMBH



Der Wert der Unternehmen bestimmt sich nach der besonderen Beziehung des Inhabers zu seinen Kunden sowie den Mitarbeitern.

MATTHIAS JECKSTAEDT

Geschäftsführer Prokuras-Gruppe

tet. In der Regel arbeiten wir noch für mehrere Jahre mit den Alt-Inhabern zusammen. Manchmal auch ohne vorab fest vereinbartes zeitliches Ende. Auch Wachstumspartnerschaften, bei denen beide Parteien andere Expertisen an den Tisch bringen, sind für uns relevant. Der Wert der Unternehmen bestimmt sich nach der besonderen Beziehung des Inhabers zu seinen Kunden – diese wollen wir erhalten und gemeinsam ausbauen – sowie den Mitarbeitern und zuletzt auch der Erfolgswahrscheinlichkeit für eine geregelte Nachfolge.

Bis zu welchem Grad bleibt eine Hausverwaltung unter dem Dach der Prokuras in ihrem örtlichen Markt ein selbstständiges Unternehmen?

Alle unternehmerischen Entscheidungen und Verantwortungen liegen in der Einheit vor Ort. Die operativen Freiheitsgrade bleiben daher zu allergrößten Teilen bestehen. Wir sind als helfende und unterstützende Hand im Hintergrund, wenn erforderlich und gewünscht, gern unterstützend tätig, lassen die Selbstständigkeit der örtlichen Entscheidungsträger in der Regel bestehen.

Wie sieht nach der Übernahme die Arbeitsteilung aus, welche Aufgaben übernimmt die Prokuras und welche Aufgaben bleiben bei der Hausverwaltung?

Wie schon erläutert bleiben alle Entscheidungen im Tagesgeschäft dort, wo sie inhaltlich am besten bearbeitet werden; nämlich bei der Geschäftsführung der örtlichen Hausverwaltung. Wir verändern insbesondere keine funktionierenden und eingearbeiteten ERP-Systeme oder Arbeitsabläufe. Wir verstehen uns als Partner und Helfer im Hintergrund. Wir maßen uns nicht an, das Geschäft besser zu verstehen. Dafür ist jede Immobilienverwaltung zu unterschiedlich (andere Prozesslandschaft, andere Immobilien, andere Kunden). Gewerbe in Berlin ist anders als Wohnen in Dresden und wieder anders als Wohnen in München. Wir versuchen das Leben links und rechts vom Kerngeschäft etwas leichter zu machen, indem wir zum Beispiel Recruiting und Weiterbildung unterstützen oder die Betreuung des Außenauftritts (von Briefkopf bis Website-Gestaltung) übernehmen. Wir helfen dabei, Verwalterverträge oder Beschlussammlungen zu überarbeiten und zu aktualisieren und stellen Fachanwälte für WEG- und Mietrecht.

Sie sprechen von einer zunehmenden Komplexität der Aufgaben von Hausverwaltungen durch Technik und staatliche Regulatorik. Welches Experten- und Managementwissen bringt Prokuras hier ein?

Prokuras vereint die kaufmännische Erfahrung aus dem erfolgreichen Aufbau von Unternehmensgruppen sowie im Verwalter-Kerngeschäft. Da bündelt sich das Immobilien- und Managementwissen von rund 20 Jahren in der Geschäftsführung von zahlreichen Immobilienverwaltungsunternehmen. Abgerundet wird unsere Expertise durch eine umfassende Vernetzung in den maßgeblichen Verbänden der Immobilienwirtschaft. So steht das Lösen von Problemen und Herausforderungen für die Inhaber von Hausverwaltungen auf der Tagesordnung. Jedoch muss nicht jeder Inhaber ein Problem für sich allein lösen. Oft kommen an mehreren Standorten die gleichen Themen auf. Aktuell arbeiten wir zum Beispiel an einem Programm für Mitarbeiter-Benefits (von der jeweiligen HV einfach

administrierbar über ein zentrales Portal), von dem jede Hausverwaltung Gebrauch machen kann.

Wie groß ist das Team in der Prokuras-Zentrale und welche Disziplinen werden abgedeckt?

Mittlerweile bestehen wir auf Ebene der Prokuras aus 14 Kollegen und Kolleginnen (sowohl angestellt als auch beratend), die unsere Partnerunternehmen in verschiedenen Fachthemen unterstützen können. Jedoch wachsen wir stetig und stoßen insbesondere auch innerhalb der Partnerunternehmen auf kluge, motivierte Köpfe, die sich in die Gruppe einbringen können. Auch wir müssen das Rad nicht immer neu erfinden.

Wie viele Hausverwaltungen zählen inzwischen zur überregional agierenden Unternehmensgruppe Prokuras und wie viele Mitarbeiter zählt die Gruppe insgesamt?

Aktuell sind wir an fünf Standorten aktiv und betreuen mit etwas über 90 Mitarbeitern (inkl. Hausmeister/FM, Vermietung, Verkauf) annähernd 20.000 Verwaltungseinheiten. In den nächsten Wochen werden sich darüber hinaus noch weitere Unternehmen der Gruppe anschließen.

Welches Wachstumsziel verfolgt Prokuras im Jahr 2024?

Diese Frage stellen wir uns so nicht. Wir wachsen nicht um des Wachsens Willen. Vielmehr umgeben sich unsere Kollegen seit Jahren und Jahrzehnten mit dem Thema der Immobilie und in all ihren Facetten. Wir wollen zum einen unseren Kunden ein gutes Angebot machen können („Gebäudewirtschaft aus einer Hand“) und zum anderen unseren Partnerunternehmen einen Mehrwert bieten. Oft spüren wir eine ähnliche DNA bei den In-

habern einer Immobilienverwaltung, die dann sehr gut zu uns passen. Manchmal stellen wir im Laufe der Gespräche aber auch fest, dass das Feuer für die Gebäudewirtschaft nicht mehr so stark brennt und wir daher vielleicht nicht die richtigen Partner sind.

Zu den Dienstleistungen der Prokuras zählen die Mitarbeitergewinnung sowie die Weiterentwicklung von Fach- und Führungskräften. Welche Wege und Instrumente bieten Sie konkret an?

In Sachen Mitarbeitergewinnung unterstützen wir unsere Partnerunternehmen aktuell durch eine Kombination aus externen Dienstleistern und eigenen Kapazitäten. Besonders das Bespielen von Social Media als auch das strukturierte, flächendeckende Ausbreiten von Stellenanzeigen (die Menge ist entscheidend!) funktioniert in der Regel ganz gut. Im Bereich der Weiterentwicklung von Fach- und Führungskräften bieten wir aktuell ein digitales und auf Modulen basierendes E-Learning an (Anm. d. Red.: gemeint ist die Online-Lernplattform Zertifizierter Verwalter der IVV), das in Abhängigkeit vom Themenumfang sowohl die Weiterbildungspflicht nach §34c GewO abbildet, als auch Quereinsteiger qualifiziert sowie auf die Prüfung zum zertifizierten Verwalter vorbereiten kann.

Wie hoch schätzen Sie den Bedarf an „Zertifizierten Verwaltern“ in ihren Hausverwaltungen ein?

Bei uns in den angeschlossenen Unternehmen gilt der Grundsatz, dass nur Fachleute die uns anvertrauten Immobilien betreuen dürfen. Dazu zählen in dualen Ausbildungen geprüfte Immobilienspezialisten, Absolventen von Hochschulen mit Immobilienschwerpunkten, aber auch Quereinsteiger, die wir für ihre Aufgaben ertüchtigen und dann auch zertifizieren lassen. Ich selbst bin als

Prüfer bei der IHK Berlin tätig und nehme die mündlichen Prüfungen für den Zertifizierten Verwalter ab. Wir sind an einer qualifizierten Dienstleistung interessiert, da nur diese den außerordentlichen Herausforderungen der Rechtsprechung und der Kunden gerecht werden kann.

Wie hoch ist die Zahl der beruflichen Quereinsteiger?

Wie bereits ausgeführt ist diese durch den fortschreitenden Fach- und Führungskräfte-mangel eher hoch. Wir treffen immer wieder auf talentierte und hoch motivierte Quereinsteiger, die wir im Job und auch durch strukturierte Weiterbildungsmaßnahmen begleitend weiter an die Immobilie und deren besondere Fragestellungen heranführen.

Zum Schluss eine persönliche Frage. Warum haben Sie sich Prokuras angeschlossen?

Ich war zuletzt verantwortlich für ein größeres Unternehmen mit in der Spitze 70 Mitarbeitern und 18.000 Verwaltungseinheiten. Durch eine Konzernzugehörigkeit waren in dieser Struktur die Entscheidungswege leider lang und nicht immer durch operative Sinnhaftigkeit geprägt. Auch wollte ich gern motivierte Fach- und Führungskräfte stärker fördern können, wurde dabei jedoch regelmäßig durch ein stark reguliertes System ausgebremst. Überzeugt hat mich schlussendlich das Konzept der Prokuras: Partnerunternehmen zu unterstützen ohne Freiheitsgrade zu beschneiden und sich dabei nicht anzumaßen alles besser zu wissen. Ein solches Konzept, bei dem jeder voneinander lernen kann und sich gegenseitig unterstützt, findet am Markt guten Anklang.

(Matthias Jeckstaedt hat die Fragen der IVV-Redaktion schriftlich beantwortet.)

Umfrage des VDIV

KI unterstützt immer mehr Hausverwaltungen

Der Einsatz Künstlicher Intelligenz ewinnt in Hausverwaltungen deutlich an Bedeutung. Das schließt der VDIV aus einer Online-Befragung unter 400 Mitgliedsunternehmen.

Nach den Ergebnissen des „Verwalter-Monitors: KI in der Immobilienverwaltung“ nutzen heute knapp ein Viertel (22,2 Prozent) der Unternehmen KI-Tools in der Verwaltung. 45,1 Prozent der an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen planen eine Anwendung in naher Zukunft. Von automatisierten Buch-

haltungsvorgängen bis zur Vorhersage von Markttrends biete KI bereits aktuell einen breiten Anwendungsbereich. Am häufigsten werde KI derzeit in der Kundenkommunikation (55,4 Prozent der Anwender) genutzt, gefolgt von Objektbeschreibungen (32,6 Prozent der Anwender) und der Erstellung von Content für Social-Media-Beiträge und E-Mail-Kampagnen (21,7 Prozent der Anwender). Unternehmen, die KI bereits nutzen, sammelten dabei zu 84,9 Prozent positive oder überwiegend positive Erfahrungen. Allerdings wurden von diesen Verwaltungsunternehmen auch die Integration in bestehende Systeme (63,0 Prozent) und technische Herausforderungen (40,2 Prozent) als größte Hürden empfunden. Unter allen Teilnehmenden sind sich 55,1 Prozent sicher, dass KI Ressour-

cen freisetzt, 52,3 Prozent glauben, dass sie helfen kann, das Fachkräfteproblem zu lösen. Der Verwalter-Monitor des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) wurde vom 16. Januar bis zum 11. Februar als eine reine Online-Befragung durchgeführt. Insgesamt nahmen daran 419 Immobilienverwaltungen teil.

Unterdessen meldet die Berliner Talyo Property Service GmbH, die mit 83 Mitarbeitern 15.400 Wohnungen verwaltet, den massiven Einsatz von KI in der Kommunikation mit Wohnungsnutzern. Mit Unterstützung von Chatbot, Telefonbot und E-Mailbot seien innerhalb von 24 Monaten 60.400 Nachrichten bearbeitet worden. Insgesamt seien so 96 Prozent der Anliegen korrekt bearbeitet worden. (Red.) 