

Erfolgsrezept: Teamwork

JULIA LINDENTHALER

Eigentlich wollte die gebürtige Niederösterreicherin Elisabeth Rauscher in die große weite Welt hinaus. Vor 28 Jahren ist sie nach Salzburg gekommen und geblieben. Mit Fleiß, Zielstrebigkeit und einem starken Team baute sie Ende der 90er Jahre ein Immobilienbüro auf. Mittlerweile zählt Team Rauscher zu den Marktführern in Salzburg. Mit Finest Homes ist die Unternehmerin vor zwei Jahren ins Luxussegment eingestiegen – mit Erfolg.

Sie sind seit 1997 selbstständig. Wie schwierig war es, sich auf dem Markt zu etablieren?

Die ersten zwei, drei Jahre der Selbstständigkeit muss man schon sehr hart arbeiten und viel investieren, um dann die Früchte ernten zu können. An Urlaub war in dieser Zeit nicht zu denken.

Sie haben sich nicht nur in Salzburg, sondern österreichweit einen Namen gemacht. Im aktuellen Ranking des Immobilien-Magazins der größten österreichischen Makler rangieren Sie an Platz 13. Worin liegt Ihr Erfolgsgeheimnis?

Unser Erfolgsgeheimnis liegt eindeutig im Teamwork. Jede einzelne Kollegin, jeder einzelne Kollege trägt einen Teil dazu bei, dass wir in Summe so erfolgreich sind. Außerdem sind bei uns in jedem Fachgebiet – Liegenschaftsbewertung, Verkauf und Marketing – Spezialisten am Werk. Für gewöhnlich gibt es diese strikte Trennung nicht. Wir sind, soweit ich weiß, die einzigen in Salzburg, die das so machen.

Warum handhaben Sie das so?

Wir haben uns bewusst für diese Trennung entschieden, weil in jedem Bereich viel Fachwissen gefragt ist und nicht eine Person alles abdecken kann. Die Liegenschaftsbewerter müssen, neben den klassischen Bewertungsmethoden, auch wissen, wie die Immobilie im Verhältnis zu an-



Im Teamwork liegt für die Salzburger Immobilienmaklerin Elisabeth Rauscher eines der Geheimnisse ihres Erfolgs.

Fotos (2): Rauscher/Lienbacher

SERIE, TEIL 11

Unternehmerinnen im Gespräch

deren Objekten am Markt steht, und daraus einen marktfähigen Preis ermitteln. Einerseits darf der Preis nicht zu hoch sein, damit die Immobilie kein Ladenhüter wird. Andererseits darf er auch nicht zu niedrig sein, damit der Verkäufer kein Geld verliert. Den richtigen Wert ermitteln ist ein wichtiger Punkt. Unsere Makler hingegen kümmern sich nur um die Interessenten, sprich potenzielle Mieter oder Käufer. Sie betreuen ihren Kundenstock und wissen, wenn ein neues Objekt hereinkommt, für wen es passen könnte. Natürlich kommunizieren diese beiden Teams intensiv miteinander.

Ein Spezifikum ist außerdem unsere hauseigene Marketingabteilung. Wir sourcen nicht an Agenturen aus. Die Marketingmitarbeiter kennen alle unsere Immo-

bilien, können sie dadurch auch entsprechend beschreiben, die Werbemaßnahmen zielgruppengerecht gestalten und sie von der allgemeinen Werbeflut abheben.

**Was treibt Sie an?
Was sind Ihre Ziele?**

Wir versuchen, unsere Arbeit so gut wie möglich zu machen. Unser Ziel ist es, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen und zu schauen, dass beide glücklich sind. Das funktioniert seit Jahren sehr gut. Die Mundpropaganda hat uns immer weitergetragen und so ist das Unternehmen schrittweise gewachsen.

Ein Wachstum in der Form war eigentlich nie geplant – bis vor zirka sechs Jahren. Da haben wir das große Geschäftslokal in der Petersbrunnstraße bezogen. Ab diesem Zeitpunkt war erklärtes Ziel, mit Team Rauscher Marktführer zu werden. Was uns auch gelungen ist. In Zukunft wollen wir die Marktführerschaft weiter auszubauen und mit Finest Homes auch im Luxussegment die Nummer 1 in Salzburg werden.

Warum haben Sie 2011 mit Finest Homes eine neue Marke gegründet und das Luxussegment nicht als eigenen Geschäftsbereich unter Team Rauscher laufen lassen?

Wir haben lange überlegt. Aber erstens hatten wir bei Team Rauscher in der Petersbrunnstraße nicht mehr ausreichend räumliche Kapazitäten. Dadurch war klar: Wir brauchen für die Betreuung des Luxussegments einen zusätzlichen Standort. Zweitens wussten wir, dass sich für diese handverlesene Kundenschicht eine eigene Marke anbietet – natürlich mit dem Nachteil, dass man sie erst aufbauen und etablieren muss. Wir sind die einzigen Makler in Salzburg, die so stark zwischen Wohnimmobilien und dem Luxussegment trennen. Aber der Erfolg gibt uns Recht.

Legen in Österreich die Menschen mehr Wert auf schönes Wohnen als in anderen Ländern?

Wetterbedingt würde ich sagen ja. In südlichen Ländern spielt

sich ein größerer Teil des Lebens draußen ab. Wir sind aufgrund der Witterungsbedingungen viel mehr in unseren Häusern bzw. Wohnungen und schauen natürlich auch darauf, dass wir es uns dort gemütlich machen.

Zu welcher Jahreszeit läuft denn das Immobilien-geschäft besonders gut?

Grundsätzlich ist das Immobilien-Geschäft ein All-Year-Round Business, die größte Nachfrage herrscht aber vom Frühjahr bis zum Spätherbst, nur im Winter ist die Nachfrage etwas geringer.

Womit hängt das zusammen?

Im Winter ist die Lust, sich etwas Neues zu kaufen und in ein neues Zuhause zu siedeln, schlichtweg

nicht so groß wie im Sommer. Wenn schönes Wetter ist, dann steigt auch der Wunsch, sich wohnlich zu verbessern: Von einer Wohnung in ein Haus oder von einer Wohnung ohne Balkon in eine Wohnung mit Balkon.

Was halten Sie von Home-Staging – dem Trend, Immobilien speziell für den Verkauf in Szene zu setzen?

Home-Staging ist eine gute Möglichkeit, mit wenig Aufwand den Wert einer Immobilie zu heben. Drei Dinge sind bei Besichtigungen nachteilig: Erstens, wenn die Immobilie komplett unmöbliert ist. Denn vielen Menschen fehlt das räumliche Vorstellungsvermögen. Zweitens, wenn sie sehr überladen ist, viel Krimkrams herumsteht. Das Schlimmste aber ist, wenn der Besitzer schon aus-

gezogen ist und Dinge zurückgelassen hat, die er nicht mehr brauchen kann. Das lässt die Immobilie meist in keinem guten Licht erscheinen.

Wie leben Sie selbst?

Worauf legt eine Immobilienexpertin Wert?
Auf eine zentrale Lage. Ich wohne gerne in der Stadt und trotzdem in ruhiger, grüner Lage.

Sie sind nicht nur Unternehmerin, sondern auch Mutter einer kleinen Tochter. Wie bekommen Sie diese beiden Rollen unter einen Hut?

Durch gute Organisation: Wenn man sich den Tag gut einteilt, dann funktioniert das sehr gut. Außerdem habe ich eine Familie, die mich unterstützt.

ZUR PERSON

Beruf: Geschäftsführerin

Team Rauscher & Finest Homes

Alter: 48 Jahre

Lebensmotto:

Geht nicht, gibt's nicht!

Erfolg bedeutet für mich:

Wenn beide Parteien, das heißt Käufer und Verkäufer, nach einem Immobilienkauf zufrieden und glücklich sind.

Zufrieden bin ich:

Wenn die Work-Life-Balance passt und neben meinem Beruf noch genügend Zeit für Familie und Freunde bleibt.

Glück ist:

Wenn mich meine Tochter abends nach einem anstrengenden Arbeitstag anlacht.

Externe Buchhaltung lohnt sich

Bereits seit 1999 ist Helmut Kurz als selbstständiger Bilanzbuchhalter tätig. Der Wunsch nach mehr beruflicher Abwechslung gab für den Salzburger den entscheidenden Ausschlag: „Für viele unterschiedliche Unternehmen und Branchen zu arbeiten, macht den Beruf erst richtig interessant“, meint Kurz.

Zuvor war er zwanzig Jahre im Bereich Buchhaltung, Bilanzierung, Controlling und Kostenrechnung in verschiedenen Branchen wie Bank, Großhandel, Industrie, Bauhauptgewerbe und EDV tätig.

Mit der Alpha Accounting, Consulting & Trading GmbH unterstützt er seit 2008 Klein- und Mittelbetriebe in finanziellen Angelegenheiten und berät bei Investitionen und Unternehmensgründungen. Seit 2002 ist er zudem Gesellschafter und Geschäftsführer der CONZEPT Wirtschaftstreuhändergesellschaft m.b.H. in Salzburg. „Diese Kombination macht es möglich, neben



Foto: Alpha

Helmut Kurz, Geschäftsführer der Alpha Accounting, Consulting & Trading GmbH.

der Bilanzbuchhaltung und Lohnverrechnung sowie der unternehmens-, steuer- und sozialrechtlichen Beratung auch die Erstellung der Jahresabschlüsse und Steuererklärungen anzubieten“, erklärt Kurz. „Im Firmenverbund handeln wir Betriebsprüfungen für unsere Klienten durch Finanzamt, Gebietskrankenkasse und

Magistrat/Gemeinden ab, auch Umgründungen oder Firmenbewertungen führen wir durch.“

Das Hauptaugenmerk seiner Arbeit liegt darauf, für seine Klienten individuelle Konzepte zu entwickeln, mit denen sie innerhalb der gesetzlichen Rahmenbedingungen möglichst abgabenschonend arbeiten können. „Hier konnte ich bereits schöne Erfolge verbuchen“, freut sich Kurz.

Für kleine Unternehmen lohnt es sich, die Buchhaltung auszulagern. Dem Unternehmer selbst fehlen oft vor allem Zeit und Fachkenntnis. „Es gibt kaum einen Gesetzesbereich, der sich so rasch und mit solch gravierenden Folgen ändert wie das Steuerrecht. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen werden zudem komplexer“, ist Kurz überzeugt. +

KONTAKT

Alpha Accounting,
Consulting & Trading GmbH
Helmut Kurz
Innsbrucker Bundesstraße 136
5020 Salzburg
Tel. 0664/16 05 809
E-Mail: hkurz.alpha@speed.at

WKÖ übernimmt Behördenfunktion

Seit Anfang 2013 sind alle rund 8.000 Angehörigen der Bilanzbuchhaltungsberufe Mitglieder der Wirtschaftskammerorganisation und haben damit eine einheitliche Vertretung nach außen. Dadurch ist die Grundlage für die gemeinsame Regulierungsbehörde „Paritätische Kommission“ der Kammer der Wirtschaftstreuhänder und der Wirtschaftskammer Österreich weggefallen. Es war daher eine Neuregelung der Behördenstruktur erforderlich, die den Bedürfnissen der Bilanzbuchhaltungsberufe gerecht wird.

Anfang Juni wurde daher im Nationalrat eine weitere Novelle zum Bilanzbuchhaltungsgesetz beschlossen. Darin wird festgelegt, dass die WKÖ ab 1. Jänner 2014 die Behördenfunktion der „Paritätischen Kommission“ übernehmen wird. Das Prüfungswesen wird auf die bestehende Struktur der Meisterprüfungsstellen der Wirtschaftskammer übertragen.

Mit einer künftigen Anrechnung für Prüfungen von Ausbildungsinstituten im Voraus wird zudem eine Verbesserung der Zugangsverfahren und ein langjähriger Wunsch des Fachverbandes UBIT umgesetzt.