

„Bei Banken schlummern im Vertrieb noch Reserven“

Immobilien-Mann der Woche: Herbert Klingohr, Geschäftsführer der SHI, setzt auf integrierten Anlage-Vertrieb

VON ROBERT UMMEN

Berlin – Herbert Klingohr hat eine Vision: „Stellen Sie sich einmal vor, alle 2000 Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland würden auch im Immobiliengeschäft ihre tatsächlichen Marktpotenziale wirklich nutzen und sich bundesweit miteinander vernetzen. Die versammelte Marktmacht wäre kaum noch zu schlagen.“

Um genau dies zu erreichen, bietet Klingohr den Genossenschaftsbanken seine Dienste an. Er ist Geschäftsführer der Schwäbisch Hall Immobilien GmbH (SHI), die den einzelnen Volks- und Raiffeisenbanken ein Full Service-Paket zur Stärkung des Immobilienvertriebs anbietet. „Hier schlummern ungeahnte Ressourcen, die es eigentlich nur auszuschöpfen gilt“, meint Klingohr.

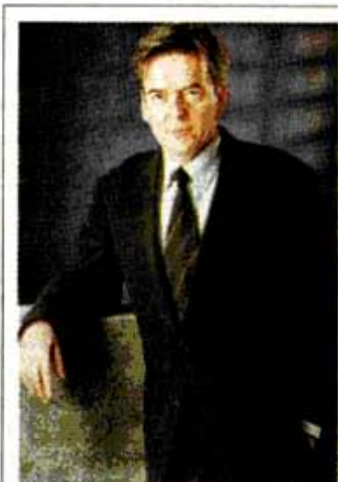
Die Idee ist im Grunde einfach und hat sich bereits in mehreren Dutzend Genossenschaftsbanken bewährt. Qualifizierte Mitarbeiter der SHI übernehmen für die jeweilige Primärbank die komplette Immobilienvermittlung. Mit einem Arbeitsplatz für die SHI-Mitarbeiter wird deutlich signalisiert, dass sich Kompetenzen bündeln: Die

Bank und SHI sind Partner für den Kunden und zeigen dabei ausgeprägten Immobilienverstand.

Die SHI-Leute arbeiten ausschließlich für die jeweilige Bank, wobei im gegenseitigen Vertrauen die Synergien genutzt werden. Das heißt, alle Immobiliengeschäfte laufen über SHI-Mitarbeiter, wobei diese das Finanzierungsgeschäft grundsätzlich an die Bank vermitteln und somit Kundenbindung und die Gewinnung von Neukunden forcieren. „Personalkosten für die Bank fallen dabei nicht an“, so Klingohr. „Dafür werden beide Seiten an den Immobilienumsätzen fair beteiligt.“

Dieser so genannte „integrierte Immobilienvertrieb“ setzt professionelle Software von SHI ein und greift auch auf die überregionalen Objekte des gesamten Finanzverbundes zurück. Bekanntlich wird das Bauspargeschäft von Schwäbisch Hall ja schon seit vielen Jahren in Zusammenarbeit mit dem Finanzverbund der Genossenschaftsbanken betrieben.

Mit Genossenschaften und der Wohnungswirtschaft kennt sich Klingohr aus. In Ostdeutschland war er einer der ersten, die bei der Privatisierung ehemals „volkseige-



Herbert Klingohr, Geschäftsführer der Schwäbisch Hall Immobilien

SHI GmbH

Gründung: 1989, Tochter der Schwäbisch Hall AG und der Genossenschaftlichen Hypothekbanken

Tätigkeitsfelder: Vermittlung von Wohnimmobilien, Kapitalanlageimmobilien, Auslands- und Ferienimmobilien

Vermitteltes Objektvolumen 1999: 594 Mio. DM

Mitarbeiter: 250

Herbert Klingohr: Jahrgang 1953, Master of advanced Management (MOM, St. Gallen), 1992 Vertriebsdirektor der SHI, 1995 Geschäftsführer der Schwäbisch Hall Wohnen, seit 1996 SHI-Geschäftsführer.



SHI-Projekte im Netz:
www.shi.de

ner“ DDR-Wohnungsbestände das Modell der eigentumsorientierten Genossenschaften umsetzte: Mieter erwarben einen erschwinglichen Genossenschaftsanteil, um sich am Gemeinschaftseigentum zu beteiligen und sich so die Option zum Erwerb ihrer eigenen Wohnung zu sichern. Die Besonderheit bei diesem Modell: Die Mitglieder der neuge-

gründeten Genossenschaften erhielten dafür Eigenheimzulage, was später auch bei Privatisierung und Neubaumaßnahmen auf die alten Bundesländer übertragen wurde.

Für Schwäbisch Hall – das Unternehmen wollte sich die Marktchancen in den neuen Ländern natürlich nicht entgehen lassen – hat

Klingohr in dieser Zeit alle wohnungswirtschaftlich erforderlichen Maßnahmen entwickelt. Dazu gehörten sowohl innovative Konzepte für Projektentwicklungen für betreutes Wohnen und für den Modernisierungsbereich als auch die Beratung und Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen.

Unter der Leitung Klingohrs hat sich die SHI gut entwickelt. Die Schwäbisch Hall-Tochter vermittelte in den vergangenen zehn Jahren mehr als 20 000 Objekte mit einem Volumen von weit über fünf Mrd. DM. Damit hat sich die SHI seit ihrer Gründung im Jahr 1989 als einer der bundesweit führenden Vermittler von Wohnimmobilien etabliert.

Verstärkt steigt die Gesellschaft nun auch in das Geschäft mit Auslands- und Ferienimmobilien ein – und zwar wiederum als Dienstleister und Produktlieferant für den genossenschaftlichen Verbund. SHI vermittelt Alters- und Zweitwohnsitze sowie Ferienimmobilien vor allem in Spanien, Griechenland, Italien und Frankreich. Bevor in den Volks- oder Raiffeisenbanken allerdings ein Objekt angeboten wird, prüft SHI die Lage und Infrastruktur sowie die Partner vor Ort.

„Dies ist ein Markt mit großem Wachstumspotenzial“, erklärt Klingohr. Immerhin erwerben jährlich rund 70 000 Deutsche Wohneigentum im Ausland. „Die einzelne Genossenschaftsbank erweitert so ihr Angebot, schafft damit einen Imagegewinn und profitiert von Schwäbisch Hall als Partner, dem die Kunden im Finanzverbund vertrauen.“

Die Unternehmensgruppe hat noch ein weiteres Projekt in Planung. Nach der Gründung der Bauträgergesellschaft VR Hausbau wird sich Schwäbisch Hall schon bald an einer Dienstleistungsgesellschaft für größere Privatisierungstransaktionen beteiligen. Klingohr, der bereits mehrfach durch Fachpublikationen zu wohnungswirtschaftlichen Fragen auftritt, sieht auf diesem Feld angesichts massiv zunehmender Privatisierungsfälle bei gleichzeitig nur punktuell vorhandenem Know-how noch einen erheblichen Beratungsbedarf in Bezug auf sozialverträgliche Modelle.



Die bisher erschienenen 72 Folgen
„Immobilien-Mann der Woche“:

www.welt.de/immobilien/special/immomann

IMMOBILIEN-MANN DER WOCHE

Herbert Klingohr



FOTO: S&P

**Herbert Klingohr
ist seit 1996
Geschäftsführer
der Schwäbisch
Hall Immobilien**

Herbert Klingohr will seine Vision in die Tat umsetzen: Marktmacht durch Vernetzung im Immobiliengeschäft der Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland. „Hier schlummern ungeahnte Ressourcen, die es eigentlich nur auszuschöpfen gilt,“ meint Klingohr.