



Fotos: Philipp Schuster

GANZ ODER GAR NICHT

Seit einigen Jahren ist die 3SI Immogroup ein fixer Player am Wiener Zinshausmarkt. Doch hinter dem erfolgreichen Unternehmen steckt ein Familienbetrieb, Vater Harald Schmidt und seine Söhne Michael und Claus treffen die Entscheidungen gemeinsam.

AUTOR: CHARLES STEINER

Eigentlich, so sagt Vater Harald Schmidt, hat er ja seinen beruflichen Werdegang gar nicht mit Immobilien begonnen. Das kam eher zufällig: „Ich war Versicherungsmakler und habe mir 1980 in Meidling mein erstes Häuschen gekauft. In einem Teil habe ich gewohnt, den Rest habe ich vermietet. Und da habe ich gemerkt, das mit Immobilien ist vielleicht gar nicht so schlecht.“ Das kann als Startschuss für die 3SI Immogroup betrachtet werden, wenngleich der Name noch nicht da war, man noch nicht im großen Stil mit Immobilien gehandelt hatte und das erste Haus – immer noch im Besitz der Schmidts – auch kein klassisches Zinshaus war. Das kam später, als Sohn Michael die Idee hatte, Zinshäuser anzukaufen, zu revitalisieren und dann wieder zu verkaufen.

Heute, 38 Jahre später, umfasst die 3SI Immogroup nicht nur Vater Harald, sondern auch die Söhne Michael und Claus sowie an die 100 Zinshäuser bzw. Anteile und ein jährliches Investitionsvolumen von etwa 50 Millionen Euro. Und wer meint, mit einem solchen Portfolio und einem solchen Investmentvolumen handele es sich um ein Unternehmen mit einer gewissen Steifigkeit und Unpersönlichkeit, wie es so oft der Fall ist, der irrt. Sehr familiär, amikal geht es zu, wenn man die Büroräumlichkeiten betritt, und aus einer Interviewsituation ist ein angenehmes Gespräch mit jeder Menge Anekdoten geworden. Etwa, dass die Söhne schon seit klein auf mal im Betrieb des Vaters gearbeitet hatten, um ihr Taschengeld aufzubessern, und er sie immer zu Banken- oder Anwaltsterminen mitgenommen hatte, um „ihnen die Scheu vor dem Business zu nehmen“, wie Schmidt senior sagt.



Den alten Charme bewahren, doch das Herz innovativ gestalten: Das ist der Ansatz, den die 3SI Immogroup bei Zinshäusern verfolgt.

Gleichberechtigtes Team

Das hat sich ausgezahlt. Beide Söhne, Michael und Claus, arbeiten schon seit weit über einem Jahrzehnt im Betrieb, Michael seit 2001, Claus seit 2004. Und es macht ihnen sichtlich Spaß. Denn das, was leider oft bei Familienunternehmen passiert, nämlich dass der Vater nicht loslassen kann, war hier nicht der Fall. „Unser Vater hat uns immer tun lassen“, sagt Michael. „Wir haben nie müssen, wir haben können“, sagt Claus, der wie sein Bruder seinen Job mehr als Hobby betrachtet denn als knochenharten Brotberuf. Spielerisch sind die beiden in das Unternehmen eingeführt worden, durch das regelmäßige DKT-Spiel – die Wiener Version natürlich – mit dem Vater.

Irgendwie hat sich das mit dem Spiel dann in die Realität übertragen, nur eben mit echten Häusern und mit echtem Geld. Und mit einem Unterschied: Während man beim DKT-Spiel eher gegeneinander spielt, spielen die drei Schmidts zusammen, und zwar in der Geschäftsführung. Jeder hat seinen eigenen Bereich, aber jeder kann alles und jeder packt mit an. Claus Schmidt: „Uns ist nichts zu schade, von der Pieke auf haben wir gelernt, alles zu tun.“

Michael Schmidt erwidert: „Deswegen haben wir auch sehr flache Hierarchien in der Firma, die meisten Mitarbeiter sind schon seit vielen Jahren bei uns.“ Was Vater Schmidt bestätigt: „Wir haben fast keine Fluktuationen, die meisten Mitarbeiter sind uns über Jahrzehnte treu geblieben. Es herrscht eine familiäre Atmosphäre im Unternehmen.“ Dafür muss man aber als Unternehmen auch etwas tun. Es reicht nicht, Obst und Getränke für die Mitarbeiter bereitzustellen, das ist für die 3SI Immogroup auch selbstverständlich. Sondern eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, ein freundliches Büro, ein kollegiales Miteinander, Firmenevents.

Loyalität ist keine Einbahn

Und natürlich mit gutem Beispiel vorangehen – wenn Arbeit anliegt, dann wird sie auch erledigt, und zwar auch von den Chefs, wenn Not am Manne ist. Denn so sagen die drei Schmidts: Wenn man Loyalität von den Mitarbeitern verlangt, muss man auch selbst loyal sein. Kündigungen bei schweren Krankheitsfällen, das gibt es hier nicht. Übrigens: Freundliches Büro ist so ein Stichwort. Bei derzeit 30 Mitarbeitern stehen (noch) 600 m² zur Verfügung. Aber:

„Wir haben noch ein Stockwerk dazubekommen und bauen es aus – dann haben wir gesamt 900 m²“, so Harald Schmidt.

Passion Zinshaus

Was mittlerweile beim Vater und den beiden Söhnen klar erkennbar ist: Das Wiener Gründerzeit-Zinshaus ist eine Leidenschaft geworden, ein „Steckenpferd“, wie Michael Schmidt sagt. Die Revitalisierung solcher Häuser ist für die drei Schmidts nicht nur Bestandteil ihrer Arbeit, sondern auch ein Hobby. „Wir lieben es, den alten Charakter solcher Häuser zu erhalten, aber das Herz innovativ zu gestalten“, sagt Michael. Flügeltüren, Fischgrätparkett, Stuckfassaden – alles Details, die ein solches Haus wohnlich machen. Auch wenn man ebenfalls Neubau macht – ein Zinshaus kann er emotional nicht ersetzen. „Ein Neubau ist mehr der Rechenstift, das kann man bei einem Zinshaus so nicht machen“, sagt Michael Schmidt.

Doch wo finden die drei die schönsten Objekte? Harald Schmidt bringt es auf eine einfache Formel: „Ehrlichkeit, Handschlagqualität und Fleiß. Was seinen Wert hat, hat auch seinen Preis, und den bezahlen wir auch.“ Vor allem,



ES GIBT KAUM FLUKTUATIONEN, DIE MITARBEITER SIND UNS JAHRZEHNTE TREU.

HARALD SCHMIDT
3 SI IMMOGROUP

wenn man mit Zinshausmaklern arbeitet, denn gute Makler haben auch einen entsprechenden Preis. Da wird nicht nachverhandelt und gefeilscht, sondern bezahlt. Und wenn man sich etwas nicht leisten kann, dann wird es auch nicht gekauft. „Ganz oder gar nicht“, pflegt Harald Schmidt zu sagen. Denn: „Unser guter Ruf ist uns sehr wichtig“, so Schmidt senior. Das ist aber nicht alles, es gehört auch Bauchgefühl dazu: „Manchmal sehe ich ein Haus und kaufe es, weil es perfekt zu uns passt“, sagt Michael. Ob Bauchgefühl nicht ein Risiko ist? „Vielleicht ein bisschen“, sagt Michael Schmidt. „Man darf aber nicht vergessen, dass sehr viel Erfahrung mitspielt. Mein Vater ist seit 1980 im Immobiliengewerbe, ich seit 2001, mein Bruder Claus seit 2004. Das sind Jahrzehnte an Erfahrung, die mitspielen.“ Da gibt es dann andere Faktoren: Wie sieht die Mikrolage im Grätzl aus, gibt es Werkstätten, die Lärm produzieren? Kurz, es sind auch kleinste Faktoren, die die Sensorik der Schmidts anspringen lassen – und dann entscheiden.

Mut zum Risiko

Und natürlich eine gewisse Risikofreudigkeit, wie Michael Schmidt anmerkt. Als sie nämlich 2009 in einer Zeitung eine Anzeige schalteten, dass man Zinshäuser ankaufe, hatte sich ein fein gekleideter Makler im alten Büro in Favoriten eingefunden. Er hatte mehrere Häuser der Familie Swarovski zu verkaufen. „Wir nannten es Hinterhof-Büro“, so Harald Schmidt. Der Makler wollte zunächst nicht glauben, dass man sich die Zinshäuser leisten könne, „er hat uns diese aber dann doch angeboten.“ Michael Schmidt erzählt: „Da war es aber schon mit dem Eigenkapital etwas knapp – und es war schon der 23. Dezember. Zu Silvester hätte alles bezahlt werden müssen.“ Kurzerhand ging es zur Bank, die Bankbetreiberin hatte nur gemeint, man solle „sich nicht in die Hose machen und unterschreiben“ – pünktlich zu Silvester war das Geld wie vereinbart dann auf dem Konto der Verkäufer. „Die besten Häuser, die wir je gekauft haben. Eine gewisse Risikofreudigkeit zahlt sich aus“, findet Michael Schmidt.

Zinshaus auch privat

Doch es gibt ein Kennzeichen, wenn man das Hobby zum Beruf macht: Nämlich, dass es das ganze Leben bestimmt – im positiven Sinn. Claus Schmidt: „Auch am Abend beim Essen sprechen wir oft über unsere Arbeit, wir nehmen sie aber nicht wirklich als Arbeit wahr.“ Da könne es schon passieren, dass man auch bei Familienfeiern oder bei Treffen mit Freunden über die Zinshäuser spricht. Oder aber, die drei spielen gleich DKT. Gewann früher oft der Vater, steht es jetzt zumindest unentschieden. Doch auch beim DKT-Spiel geht es immer noch – um Immobilien. ■

**BEI UNS SPIELT
EINE JAHRZEHNTE
WÄHRENDE
ERFAHRUNG MIT.**

MICHAEL SCHMIDT
3 SI IMMOGROUP



Die drei Schmidts: Harald, Michael und Claus. Ein eingespieltes Vater-Söhne-Team, das eine besondere Leidenschaft teilt: die Liebe zu Zinshäusern und deren unverwechselbarem baulichem Charakter.

