

GUT DING BRAUCHT WEILE

Im Jahr 1994 gehen Thomas Kunz und Roland Schulze ein Wagnis ein, das sich auszahlt. Sie gründen mit 50.000 DM Eigenkapital die Firma Kunz-Schulze Immobilien. 20 Jahre später können Sie auf einen siebenstelligen Jahresumsatz blicken. Das Team ist von einer Two-Men-Show auf 20 Mitarbeiter gewachsen, die zu 60 Prozent im Gewerbe – und zu 40 Prozent im Wohnbereich tätig sind.



nterschrift Bildunterschrift Bildu

Seit Januar 2013 wurde der Gesellschafterkreis mit dem langjährigen Mitarbeiter Marco Ziegler erweitert. Der Aktionsradius erstreckt sich mittlerweile entlang der Rheinebene von Freiburg bis nach Mannheim, in naher Zukunft wird auch Wiesbaden und Frankfurt in den Fokus rücken. Vorgehen ist es die Aktivität auf dem Markt Baden-Baden zu intensivieren.

Ein weiterer Wachstumsschritt ist 2014 der Geschäftsbereich des gewerblichen Immobilienmanagements. Um die, auch Property Management genannte, Dienstleistung anbieten zu können wurde eine weitere Person als substantieller Mitgesellschafter gewonnen, sowie zwei neue Mitarbeiter ins Boot geholt. Ziel ist es hier, in den nächsten zwei Jahren Aufträge mit mindestens 20.000 Quadratmetern Büro- und Gewerbefläche zu akquirieren.

Seit dem Jahr 2008 ist Kunz-Schulze auch in der gewerblichen Projektentwicklung tätig. Zuvor wurden schon verschiedene Projekte beratend begleitet und vermietet. Das Büroobjekt „Park Office“, mit circa 9.000 Quadratmetern am Erhardt Boulevard in Karlsruhe war dann die Premiere in der Eigen-Ent-

wicklung, zusammen mit Herrn Heinze und Herrn Göbelbecker. 2011 wurde es mit einem Vorvermietungsstand von 95 Prozent an das Emissionshaus Hamburg Trust für rund 24,5 Millionen verkauft.

In den letzten fünf Jahren gibt es einen großen Anstieg an direkten Suchaufträgen. „die Kunden schätzen die Dienstleistung, die hinter unserer Suche nach einer passenden Immobilie steht, vor allem im gewerblichen Bereich“. Nach einer Analyse der genauen Suche bereitet Marco Ziegler, zuständig für Büroflächen ab 400m² und Investmentimmobilien, eine erst Übersicht des Marktes, in Form einer Google Maps Karte mit den aktuell verfügbaren Standorten, auf. Dem Kunden wird so ein Marktblick über die Anzahl und Qualität der Immobilien auf dem Markt zur Verfügung gestellt. Im Anschluss werden die bevorzugten Standorte nochmals genauer auf Machbarkeit geprüft und in einem gesammelten Termin besichtigt. „Das ist die zielführendste Vorgehensweise und spart dem Kunden viel Zeit. Bisher haben wir so auch immer die passendste Immobilie herausfiltern können“, so Ziegler.

Aber auch die Vermieter- und Verkäuferseite erkennt mehr und mehr die Vorteile eines regionalen Immobilienprofis. Mittlerweile kommen die Auftraggeber aus den unterschiedlichsten Kontinenten. Diese treten auch als Investoren auf und setzen auf die starke Technologieregion Karlsruhe. Seien es Wohn- und Gewerbeobjekte, Projektentwicklungen oder Hotels, die Bandbreite ist groß. Ein gewachsenes Netzwerk ermöglicht es Kunz-Schulze alle Arten von Investmentimmobilien diskret und ohne großes Aufsehen neue Käufer zuzuführen. Aber auch die Vermittlung von Mietverträgen kommt nicht zu kurz, im Gegenteil. In den vergangenen zehn Jahren hat sich der Büroflächenumsatz von Kunz-Schulze von anfänglich circa 10.000 auf heute 20.000 Quadratmeter verdoppelt. In der Vermittlung von Einzelhandelsflächen liegt der jährliche Umsatz bei 2.000 bis 5.000 Quadratmeter. Dieser Bereich ist ein Steckenpferd von Kunz-Schulze. Eignens hierfür wurde aufwendig ein Lagekatalog erstellt, der in Kleinsarbeit mit Lage, Mietern, Vermietern und anderen wichtigen Daten gefüllt wurde. Das steigert die Chance als Erster zur Stelle zu

sein, wenn es um die Vermietung von Flächen oder die Nachmietersuche für bestehende Mieter geht. Auch Mietgesuche die auf den Markt kommen, können so umfangreich und professionell versorgt werden.

Eine andere Suche betrifft Kunz-Schulze als Firma selbst. Nämlich die Suche nach geeignetem Nachwuchs, welche auch in der Immobilienbranche herausfordernd ist. Mit potentiellen Bewerbern wird nach einem erfolgreichen Probetag eine Probeweche vereinbart, in der gemeinsam ein Fünfjahresplan

aufgestellt wird, der genau definiert, wohin sich der einzelne Mitarbeiter entwickeln möchte. „Diese Basis ist wichtig, damit sich jeder Kollege entfalten kann und weiß, wo die Reise hingehet. Das war bei mir nicht anders.“ verrät Ziegler. Mitarbeiter sollten aber mit Kritik umgehen können. Die Maxime, sich stetig verbessern zu wollen bringt auch mit sich, dass Dinge offen angesprochen werden, die es zu verbessern gilt. Auch dieses Jahr sucht Kunz-Schulze wieder motivierte Nachwuchstalente für zwei Ausbildungsplätze.



nterschrift Bildunter-
schrift Bildunterschrift
Bildunterschrift



nterschrift Bildunterschrift Bildu

Text und Fotos: Kunz-Schulze

Highlights im Sandkorn-Theater Der Räuber Hotzenplotz



Otfried Preußler ab 5 Jahren
An Wochenenden
15 Uhr Familienvorstellungen

Der nackte Wahnsinn Komödie von Michael Frayn



Sekretärinnen

Musical-Revue von F. Wittenbrink



Premiere 21.3.: Frau Müller muss weg

Komödie über einen Elternabend
von Lutz Hübner

Im April:



BEST OF

DIE SPINNER!

Gastspiel 11.4.:

Spitz & Stumpf: Cuvée 2014

Das bekannte Pfälzer Kabarett-Duo

SANDKORN -THEATER

Kaiseralleen 11, 76133 Karlsruhe
Infos & Tickets 0721-84 89 84

Den gesamten Spielplan finden Sie unter
www.sandkorn-theater.de