

Und was machen Sie beruflich?

Im Gespräch mit: Dr. Christian Dullinger

von Helmut Schiller

Wie würden Sie Ihre Aufgabe in wenigen Worten beschreiben?

Wir nehmen als Hausverwaltung die Interessen unserer Kunden wahr. Hierbei unterscheiden sich die Interessen sowie die Kunden in großem Maße. Teilweise handelt es sich um Anleger, die in kleine Objekte oder Wohnungen ihr Vermögen anlegen und auf der anderen Seite sind es Investoren, die größere Objekte professionell betreut sehen möchten. Dementsprechend sind auch die Interessen weitläufiger. Wir sehen uns als Dienstleister, die mit einem großen Fachwissen sowie guten Verbindungen für unsere Kunden das jeweils beste Ergebnis erzielen möchten.

Welches Image oder welcher Mythos haftet Ihrem Job an?

Mittlerweile gibt es zu jedem Berufsbild in Deutschland Vorurteile, da sind Hausverwaltungen keine Ausnahme. Jedoch ist oft eine Verwechslung zu Immobilien-Maklern gegeben. Und natürlich rühren solch Vorurteile auch von gewisser Wahrheit. Bei der einen oder anderen Hausverwaltung würde es sich sicherlich lohnen etwas die Vergangenheit des Verwalters zu betrachten oder einen tieferen Einblick genießen zu dürfen. Es wäre nicht verwunderlich, wenn sich bei tieferer Betrachtung hier der eine oder andere Branchenfremde oder fachlich Unkundige auftun würde, die leider für das schlechte Image verantwortlich sind. Aber so ist es ja, wie gesagt, in jeder Berufsgruppe.

Wie halten Sie dem entgegen? Wie kann man die Situation verbessern?

In unserem Unternehmen setzen wir auf genau durchdachte Strukturen sowie Prozesse. Wir arbeiten an der Performance und der zukünftigen Ausrichtung des Unternehmens. Vertrauen, Diskretion, Transparenz und sonstige Marketing-Schlagwörter kommen zu einem späteren Zeitpunkt von Kunden und anderen Gruppen und

nicht von einem selber zu Marketing-Zwecken.

Sie haben Bauwesen und Wirtschaftsingenieurwesen studiert und danach Promoviert. Sie haben eine ungewöhnlich gute Ausbildung als Hausverwalter. Wollen Sie neue Maßstäbe setzen?

Ja und Nein. Ich müsste lügen, wenn ich sagen würde, dass wir dadurch nicht profitieren. Mehr und mehr unserer Kunden haben schlechte Erfahrungen gemacht mit „billigen“ Hausverwaltungen und kommen dann zu uns. Viele Eigentümer und Investoren kaufen sich ein Eigenheim für 300.000 Euro und mehr, zahlen diese über 30 Jahre ab und wollen nicht mal 12.- Euro pro Monat für einen Hausverwalter ausgeben. Diese Rechnung geht meist nur zeitweise gut und wir betreuen und beraten viele solcher Kunden dann gerne sobald die Mängel sich häufen. Und Ja, wir wollen natürlich auch Maßstäbe setzen, besonders bei größeren Investoren.

Was haben Sie in Ihrem Job gelernt?

Am Ende zählt der Umgang mit den Menschen und das lernen Sie nicht im Studium. Und meist ist es dann genau dieser Punkt, die ausschlaggebend für den Erfolg ist.

Was erleben Sie oft mit solch Kunden?

Meist sind es Vorurteile, mangelnde Kommunikation und Aufklärung. Daraus resultiert dann meist ein Verhalten das aus Teilen von Ärger und Angst besteht. Menschen abzuholen, Aufzuklären und Ihnen die Probleme abzunehmen führt in den meisten Fällen zu einem positiven Ergebnis.

Was war das größte Kompliment für Sie?

Ich bin an dieser Stelle sehr bescheiden und sehe unser Team als Dienstleister, der sich stets weiterentwickelt. Aber meist sind es die Komplimente von älteren Eigentümern mit geringem Sachverhalt, die einen freuen.

Welche Haupttrends sehen Sie in den Veränderungen von Hausverwaltungen, denen man folgen sollte?

Ich bin kein Trendforscher und analysiere diese unterschiedlichen Märkte nicht. Persönlich kann ich jedoch zwei Richtungen erkennen. Zum einen ist es eine strikte Professionalisierung der Unternehmen auf hohem Niveau sowie Qualitätsstandards. Auf der anderen Seite besteht ein hoher Bedarf an Kommunikation, dem Rechnung getragen werden muss.

Wie ist Ihre Meinung zu einer Zulassungsvoraussetzung für Hausverwaltungen?

Grundsätzlich ist dies die einzige Möglichkeit um in heutiger Zeit den hohen Anforderungen gerecht zu werden.

Welchen Wert leben Sie am intensivsten in Ihrem Leben?

Ich denke, dass alles zurück kommt im Leben, egal ob Positiv oder Negativ.



Im Blickpunkt:

Dr. Christian Dullinger (46) ist Bauingenieur sowie promovierter Wirtschaftsingenieur und unter anderem geschäftsführender Gesellschafter der Dullinger Immobilien Verwaltung in Würzburg. Mehr unter www.dullinger-hausverwaltung.de.