

50 Jahre Unternehmensgruppe

H₂CHMANN

Fünfzig Jahre Immobilienkultur



Hochmann Wohn- und Gewerbebau



Berndt Hochmann Immobilien

Wie alles seinen Anfang
nahm ...

50 Jahre Immobilien Hochmann

Es ist jedes Mal wieder ein wunderbares Erlebnis auf Menschen zu treffen, bei denen man das Gefühl hat, dass sich Erfolg, Bodenständigkeit und Integrität nicht ausschließen, sondern zu einem wunderbaren Ensemble vereinen.

So geschehen, als ich die Ehre hatte, im Auftrag des Guten und gut Gemachten die Familie Hochmann anlässlich ihres 50-jährigen Firmenjubiläums zu besuchen und mich mit ihr zu unterhalten. Es ist schön zu erleben, wenn die erste Generation mit viel Herzblut die Arbeit aufnimmt und weitere Generationen dazu bereit sind, das begonnene Werk mit gleichem Engagement weiterzuentwickeln.

Dieter Hochmann und in erster Linie seine zwei Söhne Berndt und Tim beschreiben gemeinsam diesen Weg. Sie stellten sich der großen und herausfordernden Aufgabe ein Familienunternehmen mit drei getrennten Unternehmensbereichen weiterzuentwickeln und in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Dabei mussten manchmal auch schwierige Kämpfe ausgetragen und ausgefochten werden, das eigene „Ich“ in den Hintergrund treten und der übergeordneten Sache wegen die richtigen Entscheidungen getroffen werden. Aber ein guter Kapitän weiß, wann die Winde günstig stehen, und vergisst es nicht, im richtigen Moment die Segel zu setzen und auf große Fahrt zu gehen.

Von Dieter Hochmann erfahre ich bereits im Vorfeld: Als er vor 50 Jahren mit Hardy Sterk begann ein Immobilienbüro zu gründen, war ihm wahrscheinlich noch nicht klar, dass dies der Beginn einer großen Unternehmens- und Familiengeschichte werden würde. Die beiden Freunde, ein „Außendienstleiter einer Pinselfabrik“ und ein „Automobil-Verkaufsleiter“, entschieden sich gemeinsam etwas Bedeutsames auf die Beine zu stellen. Ihnen war klar, dass sie ihr Verkaufstalent in die Waagschale werfen wollten und sollten. Hardy, der eher introvertierte Typ, Dieter dagegen absolut extrovertiert. Zusammen ein erfolgreiches Duo, man ergänzte sich perfekt und zog die Menschen an.

Ihnen war das Immobiliengenre fremd, aber beide hatten den absoluten Willen zum Erfolg und waren bereit, sich das notwendige Handwerkszeug anzueignen. Vor allem Dieter Hochmann war und ist ein Autodidakt, dem die alleinige Vorstellung und ein inniges Selbststudium genügen, sich professionell auf bevorstehende Aufgaben vorzubereiten. Eine Weiterbildung im Bereich Immobilienwirtschaft in Freiburg gab den beiden den letzten Schliff.

So begann die Erfolgsgeschichte der beiden Männer Sterk und Hochmann anno 1969 und dauerte bis 1990 an. Sie würde vermutlich bis heute bestehen, hätten sich nicht trotz der guten Zusammenarbeit unterschiedliche Vorstellungen in Bezug auf die Unternehmensschwerpunkte entwickelt. Hardy Sterk war weniger risikofreudig und wollte das reine, klassische Maklergeschäft weiter ausbauen, in Dieter hochmann wuchs hingegen der Wunsch, sich verstärkt im Bereich der Neubawohnungen und als Bauträger zu engagieren - zu bauen und sich dabei selbst zu verwirklichen. Dadurch reifte in beiden der Wunsch, die absolute Unabhängigkeit zu erreichen. Für Dieter Hochmann wurde somit der Weg frei, sich seinen Vorstellungen entsprechend für die Zukunft zu rüsten.

Neben dem Ausbau des wirtschaftlichen Erfolgs konnte natürlich auch der Grundstein für seinen großen Lebenswunsch gelegt werden, das Familienunternehmen weiter auf- und auszubauen. Das war die Zeit, als seine beiden Söhne Berndt und Tim sukzessive ins Unternehmen integriert wurden. Man begann zu diversifizieren und die unterschiedlichen Kompetenzen zu erweitern.



Dieter Hochmann



Wir trafen die „Hochmänner“ zu sehr interessanten Gesprächen und wurden mitgenommen in eine Welt, in der Vertrauen, Bodenständigkeit und Zuverlässigkeit das Maß aller Dinge sind.

Wir erhielten einen Ausblick in Sachen Synergien, Nachhaltigkeit und warum gelebte, gepflegte Partnerschaften sowie Teamwork die zentralen Punkte für wirtschaftlichen Erfolg sind.



Berndt Hochmann

Das Immobilienbüro

Berndt, du warst der erste Sohn, der ins Familienunternehmen eintrat. Wie war deine Geschichte, bis es dazu kam?

Nach meinem BWL-Studium in Augsburg bin ich 1989 nach Ravensburg zurückgekommen und sollte das Team um Hardy Sterk und meinen Vater erweitern und verstärken. Doch bevor ich mich dazu entschieden hatte, musste ich abwägen, ob ich meine Chance, eine Koch-Ausbildung beim „Jahrhundert-Koch“ Eckart Witzigmann in München zu absolvieren, wirklich aufgeben sollte. Zu dieser Zeit und bis heute ist Kochen eine meiner großen Leidenschaften und wer wünscht sich nicht, sein Hobby zu seinem Beruf zu machen. Zudem, wenn die Möglichkeit bestünde, von einem Meister am Herd ausgebildet zu werden. Aber, lange Rede kurzer Sinn, Blut ist dicker als Wasser oder Champagner, und so entschloss ich mich für den Immobilienweg. Meine „Zwölf-Monats-Immo-Ausbildung“ erhielt ich von meinem Patenonkel und Mentor Hardy Sterk, dem damaligen Geschäftspartner meines Vaters.

Wie sah euer Alltag, eure Aufgabenteilung aus?

Mein Vater kümmerte sich um das Bauträgersgeschäft und Hardy und ich verkauften die Wohnungen und makelten erfolgreich mit den Gebrauchtimmobilen. Aber ich glaube, insgesamt war doppelte „Hochmann-Power“ zu viel für Hardy, was dazu führte, dass sich mein Vater nach 25 Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit freundschaftlich zu einer Trennung entschlossen hatte und jeder seinen eigenen Weg ging. Dieter und ich entschieden uns das Geschäft allein weiterzuführen. So gingen fast fünf weitere Jahre ins Land – wir waren fleißig, bauten und verkauften. Wir gossen damit das Fundament, auf dem heute alles sicher und krisenfest steht.

Aber trotz des Erfolges hast du dich entschieden dein eigenes Ding zu machen ...

Ja! Wahrscheinlich liegt es in unseren Hochmann-Genen sein eigenes Ding zu machen. In meinem Fall hieß das, dass ich das durch die verstärkte Bauträgereigentätigkeit vernachlässigte klassische Immobiliengeschäft, nämlich die Vermittlung von gebrauchten Immobilien jeglicher Art, nicht einschlafen lassen wollte. Ich „gründete“ somit mein eigenes Immobilienbüro Berndt Hochmann, und konzentrierte mich wieder mehr und mehr auf das reine „Makeln“. Ein weiterer Grund war ja dann letztlich auch der Eintritt meines Bruders Tim in die neu gegründete Hochmann Wohn- und Gewerbebau GmbH, die sich rein aufs Bauträgersgeschäft konzentrierte. Ich sah einfach ein großes Potential in der Immobilienvermittlung, stand aber auch nach wie vor der Bauträger GmbH als Vertriebsmann zur Verfügung, bei der ich selbst zu dieser Zeit auch stiller Gesellschafter war. Dadurch wurde eine weitere und entscheidende Säule der Unternehmensgruppe aufgestellt. Mein Bruder Tim konnte seine Kernkompetenz im Projektmanagement und Bauträgersgeschäft ausspielen, ich im Vertrieb. Eine optimale Ausgangsposition, der Nachschub und der Verkauf waren nun fest in „Hochmann-Hand“. Außerdem dann auch ja wieder das „Gebraucht-Immobiliengeschäft“ (lacht).

... und trotzdem kam 2003 dein Ausstieg aus der GmbH.

Ja, das stimmt. Ich wollte mich zu 100 % auf die klassische Maklertätigkeit konzentrieren und positionieren. Das heißt, auf das Vermitteln von Immobilien, von Mensch zu Mensch. Von meiner charakterlichen Struktur her passte die Bauträgereigentätigkeit nicht optimal zu mir. Mir war das Geschäft manchmal zu risikoreich. Insofern war der Austritt nur konsequent. Diese familiäre und vor allem auch finanzielle Trennung der drei Geschäftsbereiche der klassischen Immobilienvermittlung, der des Bauträgers, und der von meinem Bruder zwischenzeitlich neu gegründeten IVM Hausverwaltung sicherte letztlich den prospektiven Fortbestand der heutigen Unternehmensgruppe Hochmann als Konstrukt dreier separat agierender Geschäftszweige. Keiner war mehr weisungsgebunden und die Zahnrädchen griffen trotzdem uhrwerksgerecht ineinander. Ich habe meine Stärken auf der zwischenmenschlichen Ebene, nicht auf der technischen. Außerdem wollte ich mich auf die neuen Vermarktungsformen und auf die digitale Herausforderung und die damit verbundenen Möglichkeiten konzentrieren. Eine neue, innovative Maklersoftware, die Immobilien-Internetbörsen und die Mitarbeit bei der Gründung der regionalen Gewerbeimmobilienbörse der Stadt Ravensburg

waren meine Herausforderungen. Durch die Vermittlung der vielen Ladengeschäfte konnte ich das Stadtbild von Ravensburg über die Jahre hinweg sicherlich entscheidend mitprägen. Das alles nahm meine volle Aufmerksamkeit in Anspruch.

Das heißt, einer deiner Schwerpunkte ist der Gewerbeimmobilienbereich?

Ja, hier konnte ich mich sehr gut positionieren am Markt. Es sind mir in der Vergangenheit auch schon größere erfolgreiche Vermittlungen gelungen. Mit Projekten wie der Landesversicherungsanstalt in der Karlstraße, der Vermarktung aller damaligen Carthago-Standorte in Schmalegg und auch der im Deisenfang mit dem Verkauf an die heutige EBZ, der Verkauf des Areals der Motan Verfahrenstechnik in Weingarten oder der kompletten Liegenschaft der AWEKO Werke in Neukirch kann ich sicher als Meilensteine meiner erfolgreichen Vermittlungsarbeit hervorheben.

Was macht diesen Erfolg aus und was unterscheidet dich von anderen Maklern?

Hierbei kommt mir, glaube ich, meine 30-jährige „Allround“-Erfahrung, meine gute Vorstellungskraft und die Fantasie zugute. Ich sehe, welches Potential in den Häusern, den Gebäuden oder in den Grundstücken liegt und was man daraus machen kann. Für welche Käuferschicht es interessant sein könnte und wie man auch brach liegende Immobilien umfunktionieren und projektieren kann. Mein regionales, nationales, teilweise internationales Netzwerk ist hier sehr hilfreich. Kein immobilientechnisches Problem ist mir heute fremd, keine Nutzungsänderung zu kompliziert oder kein Erbstreit zu langwierig. 2.200 vermittelte Objekte in 30 Jahren sprechen eine deutliche Sprache. In dieser Zeit war es im Übrigen kein einziges Mal notwendig, Gerichte oder Anwälte zu bemühen, um etwaige Streitigkeiten auszufechten. Jeder Vertrag wurde ausnahmslos erfüllt. Darauf bin ich extrem stolz.

Was treibt dich persönlich an?

Meine Philosophie. Ich handle nicht mit der Ware Immobilie, sondern stelle mein Wissen und meine Erfahrung den Menschen in der Region zur Verfügung, um das möglichst beste Ergebnis für sie zu erzielen. Ich bin mir meiner Verantwortung immer voll bewusst, ich erspüre die Ängste und Wünsche meiner Kundschaft und teile die Freude, z. B. wenn wir den Notar verlassen und meine Kunden und Auftraggeber das bekommen haben, was sie wollten, dabei alle Fragen und Probleme gelöst wurden, dann entsteht in mir eine tiefe Zufriedenheit.

Was bedeutet Familie für dich?

Familie bedeutet für mich Halt, Geborgenheit und ein uneingeschränktes Zusammengehörigkeitsgefühl in allen Lebenssituationen. Nur wer hier „Sicherheit“ erfährt, kann im „Außen“ stark und frei agieren. Meine Frau Carina ist hier meine engste Vertraute, mein „Partner“, und sie hat mit ihrem Einsatz einen großen Anteil daran gehabt, das Immobilienbüro Berndt Hochmann weiterzuentwickeln. Mit Fulya Altas, meiner rechten Hand im Backoffice, haben wir mehr als eine Mitarbeiterin. Sie begleitet uns nun schon über 20 Jahre, und zwar mit Leidenschaft. Des Weiteren haben wir Anfang dieses Jahres endlich unsere dringend benötigte professionelle Verstärkung im Verkauf bekommen: Herr Marcus Eistert (Immobilienfachwirt VWA). Wir sind somit für die Zukunft bestens aufgestellt.

Was bedeutet das 50-jährige Jubiläum für dich persönlich?

Ich bin unheimlich stolz darauf, bis zum heutigen Tage das fortgesetzt zu haben, was mein Vater einst begonnen hat. Entstanden in zweiter Generation ist somit die heutige Unternehmensgruppe Hochmann. Eine Konstellation, die hier in dieser Region sicherlich einmalig sein dürfte. Es ist eine „Immobilienmarke“ entstanden, ein Name, der in der Branche verpflichtend ist.

Vielen Dank, Berndt, für den spannenden Austausch!

Carina Hochmann



08



Fulya Altas

Fotos: Marco Mehl

Marcus Eistert



09

*„Als gewachsener Verbund ist man stark.
Das zeigt sich in der Zusammenarbeit inner-
halb der Unternehmensgruppe Hochmann
sowie im fast schon familiären Miteinander
all der langjährigen Mitarbeitenden.“*

Hochmann Immobilien

www.hochmann-immobilien.de

Schussenstraße 4
88212 Ravensburg
T: +49 (751) 366 62 20



Die Hochmann Wohn- und Gewerbebau



Tim Hochmann

Alles ist busy, alles getaktet, die Zeit rennt. Jetzt geht es ein Stockwerk tiefer, in ein wunderschön und neu gestaltetes Büro, in dem mich Dieter und Tim zum Gespräch erwarten.

Von Dieter habe ich im Vorfeld ja schon einiges erfahren, aber jetzt zu dir, Tim, du fehlst noch im Trio Hochmann. Wie war dein Beginn?

Tim: Ich habe in München studiert mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Schon während meines Studiums habe ich für die Bauträgerfirma Drees & Sommer gearbeitet und die ersten Erfahrungen im Bereich Projektmanagement gesammelt. Als dann ein guter Freund auf mich zukam und mir den Tipp gab, mich doch mal in seiner Firma, in der er arbeitete, zu bewerben, fand ich das ganz spannend. Es war die Firma Rauch und Wiese im Arabellapark, eine Art „Spinout“ aus der damaligen Firma, die den Olympiapark gebaut hat. Die standen vor der Aufgabe, die neue Messe München zu planen, und suchten Leute. Vor allem Menschen, die neben dem technischen Verständnis auch das kaufmännische Handwerk beherrschten. Nachdem wir alles wasserdicht gemacht hatten, bin ich erstmal auf Weltreise gegangen. Irgendwie hatte ich das Gefühl, dass dies für lange Zeit meine letzte große Auszeit sein würde, was sich im Nachhinein betrachtet auch so bestätigt hat.

Wie ging es nach deiner Rückkehr weiter?

Tim: Rauch und Wiese bekamen einen Auftrag zum Bau des VW-Werks in Zwickau, mussten allerdings dafür vorher schlanker Hand noch eine Firmengründung in Ostdeutschland vollziehen, indem sie ein Ingenieurbüro kauften und sich dort niederließen. Dadurch kamen sie auch zu dem Ausschreibungsauftrag für die Messe in Leipzig. Das war der Startschuss für meine Projektsteuerungs-, Management- und Bauträger-Karriere. Ich bin spontan mit nach Leipzig gegangen und habe die Herausforderung angenommen. Über zwei Jahre habe ich den kompletten Prozess begleitet, vom Baubeginn bis zur Fertigstellung. Außerdem habe ich noch weitere öffentliche Objekte mit dieser Firma umgesetzt wie z.B. Krankenhäuser und Seniorenheime.

Was hat dich hier geprägt?

Tim: Der absolute Praxisbezug. Viele Architektengespräche, die vielfältige Zusammenarbeit mit vielen Menschen aus vielen Gewerken. Wir mussten Probleme lösen, Risiken abschätzen und Kompromisse schließen. Das alles gab mir eine gute Basis in puncto „Bauen“ für meine Zukunft, egal in welche Richtung ich mich entschieden hätte.

Apropos Entscheidung, wie kamst du dann nach Ravensburg?

Tim: Mein Vater wollte mich haben, denn er wollte das Bauträgergeschäft weiter intensivieren und nach vorne bringen.

Dieter: Ja, das stimmt. Mir war klar, dass dieser Vergrößerungsprozess allein nicht mehr zu stemmen war. Ich war überzeugt davon, dass das erworbene Know-how von Tim einen deutlichen Schub nach vorne bedeutet und ein wichtiger Schritt war und meinen Traum der Unternehmerfamilie nach vorne bringen würde. Beide Söhne bei mir im Betrieb zu haben und zusammen das Projekt „Familybusiness“ weiterzuentwickeln, das klingt doch gut.

Also, Tim: aus, die schöne Zeit, und zurück in die Provinz?

Tim: Nein, es war eine gut durchdachte Entscheidung mit allem Für und Wider. Ich bin mit meiner damaligen Freundin und jetzigen Frau Ina nach Ravensburg gefahren und ich wollte ihr meine Heimat zeigen. Ihr Eindruck und ihre Meinung waren mir sehr wichtig, schließlich wollte ich mit ihr hier leben und eine Familie gründen. Berndt, Dieter und ich saßen dann zusammen und haben die Szenarien durchgespielt. Danach war es klar und die Entscheidung fiel für die Familie. Wir sahen enorm viele Synergien und Potenziale. Für alle Bereiche Profis an Bord und ein gutes Team, was uns stärkte. Also volle Fahrt voraus.

Das heißt, danach war das Familienbusiness extrem professionell aufgestellt. War dies das Erfolgsrezept?

Dieter: Ich musste lernen mich zurückzunehmen, meinen Söhnen zu vertrauen und ihnen nicht jedes Mal in die Parade zu fahren und die Aufgaben nach Begabung, Talent und Neigung aufteilen. Aber in dieser Zeit war die Immobilienbranche gerade im Abwärtstrend und der Druck enorm groß.

Tim: Aber wir waren super aufgestellt, da mein Vater schon immer solide gewirtschaftet hat. Außerdem hatten wir den nötigen Mut und das Vertrauen in den Markt und in unser Können, sodass wir durch dieses Tal alle gemeinsam marschiert sind und trotzdem Erfolge feiern konnten. Wir hielten zusammen, waren risikobereit und hatten eine Basis, auf die Verlass war, aus diesem Grund stehen wir da, wo wir heute stehen.

Welche Firmenphilosophie hat euch begleitet und was treibt euch persönlich an?

Dieter: Ich wollte schon immer langfristige Werte schaffen, die Bestand haben und lange nach mir noch bestehen. Wir setzen auf langfristige Partnerschaften und sind selbst ein treuer Partner. Ich handle nach den Gepflogenheiten eines „Hamburger Kaufmanns“, für mich sind Verantwortung, Vertrauen, Zuverlässigkeit und Solidität die wichtigsten Eigenschaften.

Tim: Wir nehmen nur Projekte an, die wir zu 100 % im Griff haben und die wir erfolgreich zu Ende bringen können. Wenn alle Rädchen ineinandergreifen und Topergebnisse erzielt werden, das macht mich glücklich. Wenn wir feststellen, dass unser Wissen, die klaren Vorstellungen, und die einzigartige Konstellation zwischen Berndt, Dieter, Susanne (sie ist Hauptverantwortliche für unsere IVM Hausverwaltung), dem ganzen Team und mir zusammenspielen, macht mich das stolz und zufrieden.

Das ist ein schönes Schlusswort, ich wünsche der Familie Hochmann alles Gute für die Zukunft und gratuliere zu 50 Jahren erfolgreicher Immobiliengeschichte in Ravensburg.

**Interviews: Thomas Füreder
LUST AUF GUT RoC-Botschaft Allgäu, Bodensee und Oberschwaben**

Hochmann Wohn- und Gewerbebau

www.hochmann-rv.de

Schussenstraße 4
88212 Ravensburg
T: +49 (751) 366 62 0

Susanne Hochmann



Tea Hochmann



„Wenn wir feststellen, dass unser Wissen, die klaren Vorstellungen und die einzigartige Konstellation zwischen Berndt, Dieter, Susanne, dem ganzen Team und mir zusammenspielen, macht mich das stolz und zufrieden.“