

# »Ja, wir reden dauernd über die Firma«

Die **Schantl ITH Immobilienrendhand** ist ein Familienunternehmen in Reinkultur. Bei der Kür der »besten Qualitätsmakler« landete es heuer unter den Top drei. Den Sprung in die Selbstständigkeit wagte die Firmengründerin mit über 50 Jahren. **VON CHRISTINE KARY**

**E**in Mutter-Tochter-Dialog am Telefon: „Kannst du mir bitte meine Noten abfragen – ich komme einfach nicht dazu.“ Hektisches Tippen auf der Computertastatur, dann die erlösende Antwort: „Dreimal Sehr gut.“

Das wäre an sich nichts Besonderes. Nur war hier die Mutter die nervöse Prüfungskandidatin. Es ging um ihr Masterstudium. Absolvieren hat Maria Schantl dieses Studium als über 50-Jährige. Mit Auszeichnung. Und, wie sie erzählt, neben einem Job mit 60, 70 Wochenstunden, bei dem sie ständig auf Achse war, kreuz und quer durch Österreich. Auch dieses Telefonat führte sie vom Auto aus. Um ihre Noten selbst abzufragen, sei ihr einfach keine Zeit geblieben.

Zum Lernen schon? Lernen sei ihre Leidenschaft, sagt Schantl, geradezu „aufgesaugt“ habe sie den Lernstoff. Heute, mit 56 Jahren, ist sie Immobilienrendhänderin und Chefin eines Familienunternehmens mit einem 15-köpfigen Team. Gegründet hat sie ihre Firma 2011 in Graz, ihr Schwiegersohn, Samir Agha-Schantl, leitet den Wiener Standort. Tochter Silvia und Sohn Georg sind ebenfalls mit an Bord: der Sohn als Bauträger, die Tochter im Bereich Marketing, PR, Recruiting.

Vorige Woche wurde das junge Unternehmen bei der Qualitätsmakler-Gala 2015 vor den Vorhang geholt: Es belegte Platz zwei in einer Wertung der „besten Makler Österreichs“, die auf Kundenbewertungen auf der Plattform **FindMyHome** basiert. 350 Immobilienanbieter nahmen teil, gekürt wurden die besten Makler und Bauträger.

**Vom Skalpellen zum Rechenstift.** Aber zurück zur Vorgeschichte: Maria Schantl startete mit Handelsschulabschluss ins Berufsleben. 29 Jahre arbeitete sie für die Brau Union bzw. nach der Übernahme durch Heineken für deren Mutterkonzern. Daneben absolvierte sie die HAK, ab 2005 ein Bachelor- und Masterstudium sowie die Ausbildungen für Immobilienmakler, -verwalter und Bauträger. Davon erzählt sie mit strahlendem Gesicht; an die Belastungen und den Stress dieser Jahre erinnert

**Die Tochter war skeptisch. Die Mutter aber hat mit ihrem Enthusiasmus alle angesteckt.**

sich ihre Tochter besser. „Heute lachst du, damals hast du oft ganz anders dreingeschaut“, wirft sie trocken ein. Aber woher kommt die Begeisterung für Immobilien? Das Interesse sei immer schon da gewesen, sagt Maria Schantl. Im Familienverband habe sie ein Wohnbauprojekt realisiert, im Alter von 34 Jahren ein Zinshaus gekauft. „Learning by doing“ sei das gewesen. Bei der Brau Union widmete sie sich den Immobilien ihres Arbeitgebers. Für diesen war das ein wichtiges Segment, für den internationalen Heineken-Konzern hatte es nicht denselben Stellenwert. Das bestärkte Schantl, die sich als „sehr erfolgsorientiert“ bezeichnet, in ihren unternehmerischen Ambitionen. Den Businessplan für ihr Unternehmen hatte sie schon während des Studiums erstellt, ihr Entschluss stand da schon fest. „Ich war am Anfang viel skeptischer“, sagt Tochter Silvia. Ihre Mutter habe aber alle mit ihrem Enthusiasmus angesteckt.

Besonders den Schwiegersohn, dessen Laufbahn ganz anders vorgezeichnet war: als plastischer Chirurg. „Ich stamme aus einer Ärztfamilie, ich sollte Arzt werden. Und ich wollte das auch“, erzählt er. Für die plastische Chirurgie entschied er sich, „weil man dort immer etwas bewirken kann“. Während in anderen Bereichen die Medizin manchmal immer noch hilflos sei – wie er erleben musste, als seine



V. l.: Maria Schantl, Silvia und Samir Agha-Schantl. **ITH**

Mutter unheilbar an Krebs erkrankte. Und dann kam seine Schwiegermutter mit ihrer Geschäftsidee. Zu diesem Zeitpunkt hatte er schon eine gute Stelle. Und große Pläne: „Ich wollte nie mein Leben lang als Angestellter in einem Spital dahindümpeln. Sondern irgendwann später eine eigene Praxis oder ein Ärztezentrum aufbauen.“ Stattdessen entschloss er sich spontan, lieber gleich Unternehmer zu werden und mit Maria Schantl die Immobilienfirma aufzubauen. Die Radikalität seines beruflichen Umstiegs spielt er herunter: „Ich bin selbstbewusst. Ich glaube, wenn ich etwas anpacke, dann mache ich es gut. Und gut machen kann man alles.“

**Von Graz nach Wien.** Das große Risiko, das er einging, sei ihm bewusst gewesen: „Es war ein Schritt ins Ungewisse, ein Abenteuer.“ Dafür habe er sich von der Selbstständigkeit mehr Lebensqualität erhofft: „Auf Urlaub fahren, wann es passt. Nicht um fünf Uhr früh aufstehen müssen, nur weil er der Dienstplan verlangt. Freie Wochenenden haben.“ Ganz so kam es dann natürlich nicht. Jetzt bestimmt nicht mehr der Dienstplan der Klinik seinen Arbeitsrhythmus, sondern die Kunden. Diese verplanen auch seine Wochenenden. Um fünf Uhr früh aufstehen muss er immer noch oft. Aber all das tut er jetzt eben fürs Familienunternehmen. Das sei etwas völlig anderes.

Das das Grazer Unternehmen so bald ein Büro in Wien eröffnete, war nur durch Samirs Einstieg möglich. Man habe lang überlegt, ob es dafür noch zu früh und Wien ein zu schwieriges Pflaster sei. Aber nach zwei Monaten kam dann das erste Erfolgserlebnis: „Da habe ich den ersten Exklusivvertrag von einem Bauträger an Land gezogen. Mit diesem Bauträger arbeiten wir immer noch zusammen.“ Mit weiteren auch, acht seien es inzwischen, sagt Samir stolz.

Tiefschläge gab es auch. Über diese berichtet der ehemalige Arzt ebenso offen. Im Jahr 2013 sei ihm alles zu viel geworden, „da hat man mich zweimal mit der Rettung ins Spital gebracht.“ Das Wort Burn-out will er nicht hören,

dazu ist er immer noch zu sehr Mediziner. Ausgebrannt sei er nicht gewesen, „es war einfach körperlich zu viel. Zum Firmenaufbau („ich habe oft 60, 70, 80 Wochenstunden gearbeitet“) kamen private Pflichten und Belastungen, bedingt durch die Erkrankung seiner Mutter. Dann kam der Schock über ihren Tod. Innerhalb eines Jahres verlor er beide Elternteile. So schlimm dieses Jahr für ihn war, er zog Konsequenzen daraus: „Wir arbeiten zwar immer noch extrem viel, aber wir machen

**»Im Urlaub checken wir manchmal keine Mails.**

**Wenn es kein WLAN gibt.«**

auch sehr viel Urlaub.“ Wir, damit meint er sich und seine Frau Silvia Agha-Schantl, Maria Schantls Tochter. Noch eine Quereinsteigerin in die Immobilienbranche. Besser kennt man sie unter dem zweiten Teil ihres Doppelnamens. Als Schauspielern, und zwar als die erste aus Österreich, die bei den New York City International Film Festivals ausgezeichnet wurde. 2011 erhielt sie den Times Square Award als beste Hauptdarstellerin für ihre Rolle in dem Spielfilm „22/43“.

Schauspielerin ist sie noch immer, außerdem – wie ebenfalls bei Wikipedia nachzulesen ist – Sprecherin, Event-Moderatorin und Business-Trainerin. Zudem noch Lehrbeauftragte an Unis, etwa für Rhetorik. Für die Firma ihrer Mutter hält sie, neben ihren Marketing- und PR-Agenden, auch Telefoncoachings, Verkauf- und Führungskräftetrainings ab. In diesen sitzen dann auch ihre Angehörigen. Schwer vorstellbar, aber es funktioniert gut, meinen alle drei unisono.

Im Unternehmen angestellt ist Silvia Agha-Schantl nicht, sie arbeitet auf selbstständiger Basis mit und hat zusätzlich etliche andere Kunden. Trotzdem fühlt sie sich sichtlich als Teil des Familienbetriebs. Mit allen Konsequenzen: „»Work und ‚life‘ ist für mich nicht zu trennen“, antwortet sie auf die Frage, ob bei ihnen dabei nicht ständig über die Firma geredet wird und

wie man das aushält. Ja, man rede über die Firma, aber das mache ja auch Spaß. Abschalten könne man trotzdem, „im Urlaub, da checken wir manchmal nicht einmal die Mails“. Nachsatz: „Wenn wir wo sind, wo es kein WLAN gibt.“ Immobilienrechtlich vorbelastet ist auch Silvia. Sie lernte das Geschäft ebenfalls früh „by doing“: Als sie 14 Jahre alt war, brauchte man dringend neue Mieter für eine Wohnung im familieneigenen Zinshaus. Und die Mutter hatte gerade gar keine Zeit – 70-Stunden-Job und so weiter. „Also bin halt ich eingesprungen. Ich habe einen Mieter gefunden.“

Wie es mit dem Unternehmen weitergehen soll? Man wolle wachsen, aber „qualitativ und langsam“. Nächstes Jahr soll eine GmbH gegründet werden. Man will auch, neben dem Kerngeschäft der Vermittlung, stärker in die Bauträgerrolle schlüpfen. Was nichts ganz Neues wäre: „Auch jetzt nehmen wir nicht irgendein Bauträgerprojekt, sondern sind bereits bei der Entwicklung und Planung mit dabei.“ Man sage für einen Auftrag nicht mehr einfach nur „Danke“, „Sondern wir schauen uns die Pläne an und sagen: ‚Da sind zu viele Schrägen, das verkauft sich schlecht‘. Oder: ‚Macht doch die Marketingmappe anders, die ist nicht schön‘. Empfehlungen, die meist dank angenommen würden.“

## QUALITÄTSMAKLER

### DER WETTBEWERB

#### Kundenvotum

Auf findmyhome.at können Immobiliensuchende Bewertungen abgeben. Im vergangenen Jahr habe es über 10.000 Feedbacks gegeben, teilte die Plattform mit.

#### Die Top drei 2015:

Makler: Rudi Dräxler, Schantl ITH, Re/Max Magic.  
Developer: Raiffeisenrevolution, Österreichisches Siedlungswerk, SEG.  
Bestes Start-up: Adonia Immobilien.