

IM GESPRÄCH

„Das Glas ist halb voll“

Frank Polzler, der Gründer von Remax-Europe, im Gespräch über den „Markt zwischen den Ohren“, den Ruf seiner Branche und dem Sinn von Netzwerken.

Vom Bäckerlehrling aus der Steiermark zum Dollar-Millionär in Kanada. Der amerikanische Traum – Frank Polzler hat ihn gelebt. Anfang der 1950er-Jahre ging er nach Kanada und machte Remax zu dem, was es heute ist: die größte (Franchise-)Maklerkette Europas und eine der größten der Welt. Frank Polzler kennt also den Markt und nach mittlerweile 76 Geburtstagen (das Wort Jahre will er da nicht hören) auch das Leben.

50 Jahre sind Sie jetzt in Immobilien-geschäft. Sie haben schon sechs Rezessionen erlebt. Machen Sie sich Sorgen?

FRANK POLZLER: Ich habe keine Angst um die Immobilienbranche. Wir bieten Service an, da gibt es immer einen Bedarf. Unsere Firmenphilosophie heißt „Zusammenhalten“. Wir werden gestärkt aus der Krise herausgehen. Krisen sind wie Unwetter, man weiß nie, wie lange sie dauern. Es macht mich fertig, wenn dauernd jemand behauptet, er wüsste es. Sicher ist nur, dass das Unwetter vorübergehen wird, und die Sonne wird wieder scheinen. Von den schlechten Nachrichten sollte man immer nur die Überschriften lesen – nicht die Details – und sich das alles bloß nicht zu Herzen nehmen. Meine Botschaft lautet: Der Markt ist zwischen den Ohren, also im Kopf. Wer jammert, bringt es zu nichts. Sechs Prozent Arbeitslose heißt, dass 94 Prozent noch immer Arbeit haben.

Ist an der aktuellen Wirtschaftskrise etwas anders als an den vorherigen?

POLZLER: Ja, weil es diesmal die Banken angegriffen hat. Die Leute wollen nichts mehr kaufen. Aber es gibt 6,5 Milliarden Menschen auf der Welt, 500 Millionen davon allein in der EU. Das sind Leute, von denen die meisten

„Franchise-Systemen gehört die Zukunft auf dem Immobilienmarkt.“

Arbeit haben. Die werden anfangen, wieder zu kaufen.

Remax hat bisher noch nicht Federn lassen müssen?

POLZLER: Doch, in Nordamerika ist zur Zeit alles rückläufig. Schwer zu sagen, wo wir da genau stehen. In Europa sind wir nach wie vor die Nummer eins – bei der Anzahl der Büros und bei den Verkäufern. Aber auch hier gibt es Einbrüche. In Spanien etwa sind wir von 160 Büros vor der Krise auf aktuell 85 geschrumpft. Damit sind wir aber die Nummer eins, weil wir im Gegensatz zu den anderen immer noch da sind. Ich sehe es immer positiv. Das Glas ist halb voll, nicht halb leer. Insgesamt lag Remax weltweit schon bei 105.000 Mitarbeitern, jetzt stehen wir bei zirka 90.000. Die, die uns weggebrochen sind, sind die, die nicht auf uns gehört haben. Ich sage im Franchise-Verkauf immer: Die Marke ist kein Zauberstab

„Wir werden nach der Krise stärker sein als vorher.“

und bringt das Geschäft nicht automatisch zur Tür herein – Sie müssen unheimlich schwer arbeiten und auch einiges investieren. Aber Möglichkeiten gibt es immer.

Der Ruf des Maklers ist bei uns allerdings ziemlich schlecht.

POLZLER (lacht): Wir sind ein bisschen aufgerückt, jetzt stehen wir schon vor den Finanzberatern. – Das alles kommt ja nicht von ungefähr. Den Maklern ging es anfangs nur ums Abkassieren. In Kanada war das vor 50 Jahren nicht anders. Dann kam Remax mit einer

Firmenphilosophie, die Ehrlichkeit, Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft ins Zentrum rückte. Ohne diese Grundwerte hätte ich nicht 50 Jahre in dem Geschäft überleben können. In diesem Sinne schulen wir auch unsere Leute – und in perfekter Verhandlungstaktik.

Es geht nicht um juristisches Wissen?

POLZLER: Nein, dafür ist die Wirtschaftskammer zuständig. Wir bringen den Leuten bei, wie man Kunden behandeln muss, dass sie wieder zu einem zurückkommen.

