

„Mir war immer egal, was ich verkaufe – aber nicht mit wem“

Karina Ilaew ist schon kurz nach ihrer Ausbildung als Gesellschafterin beim Maklerhaus Kunz-Schulze in Karlsruhe eingestiegen. In einigen Jahren will sie das Unternehmen übernehmen. Bis dahin leitet sie es mit den Namensgebern Thomas Kunz und Roland Schulze als Dreiergespann zusammen.

Immobilien Zeitung: Frau Ilaew, wie haben Sie Ihren Weg in die Immobilienbranche gefunden?

Karina Ilaew: Durch viele Umwege. Nach dem Realschulabschluss habe ich zunächst mein Fachabitur gemacht. Dann habe ich ein Studium in Wirtschaftsrecht begonnen, aber schnell gemerkt, dass mir der theoretische Ausbildungsweg nicht liegt. Mein Studium habe ich schließlich abgebrochen. Doch mit Mitte 20 wurde mir klar, dass ich langsam mal ein Papier brauche, auf dem steht, dass ich etwas kann. So habe ich mich entschlossen, eine Ausbildung zu machen. Infrage kamen

damals zwei Optionen: entweder als Automobilkauffrau oder als Immobilienmaklerin.

IZ: Die Maklerin ist es geworden. Und schon die Ausbildung haben Sie bei Kunz-Schulze gemacht. Wie kamen Sie auf dieses Unternehmen?

Ilaew: Ich kannte das Maklerhaus durch eine Freundin. Mir hat gefallen, dass die Persönlichkeitsentwicklung sowie das unternehmerische Denken im Mittelpunkt der Ausbildung standen.

IZ: Welche Erinnerungen haben Sie an Ihre Ausbildung?

Ilaew: Bis ich damit starten konnte, musste ich nach meiner Bewerbung vier Monate überbrücken. Diese Zeit habe ich für ein Praktikum genutzt und habe schnell richtig beim Vertrieb mit angepackt. Damals noch im Segment Wohnen, das wir als Unternehmen nicht mehr abdecken. Ich habe es genossen, während meiner Ausbildung die Möglichkeit zu haben, viel selbst zu machen und so zu lernen. Eine Verkürzung der Ausbildung kam aber für mich trotz vorherigem Studium nie infrage. Ich habe die drei Jahre Ausbildungszeit immer auch als Sicherheitspuffer gesehen – allein schon wegen des festen Gehalts in dieser Phase.

IZ: Wie kam es zur Entscheidung, dass Sie als Gesellschafterin einsteigen?

Ilaew: Diese Pläne entstanden schon während meiner Probezeit. Selbstständigkeit bedeutet immer ein unternehmerisches Risiko – gerade als Immobilienmakler. Doch mir wurde schon in den ersten Jahren klar, dass das bei Kunz-Schulze gut funktionieren wird. 2019 war es dann so weit.

IZ: Und wie sehen Ihre Aufgaben heute aus?

Ilaew: Wir sind inzwischen komplett auf Gewerbeimmobilien spezialisiert. Ich verantworte die Vermietung von Büroflächen, was in unserer Region Karlsruhe ein wichtiges Geschäftsfeld ist. Aber ich kümmere mich auch um Personalthemen, die Öffentlichkeitsarbeit und das Marketing sowie um unsere Charity-Aktivitäten, bei denen wir Projekte für Kinder unterstützen und die von Anfang an ein Beweggrund für mich waren, mich für Kunz-Schulze zu entscheiden.

IZ: Sehen Sie sich eher als Strategin oder mehr im operativen Geschäft zuhause?

Ilaew: Die Mischung ist es, die mir gefällt. Mir war es immer egal, was ich beruflich mache oder verkaufe. Wichtig war mir aber, mit wem. Eine Strategie zu erarbeiten und Verantwortung zu tragen, erfüllt mich, ebenso wie messbare Ergebnisse in meinem

Tagesgeschäft in der Beratung. Aber ich möchte nicht nur von Zahlen getrieben sein, sondern im Unternehmen einen Ort schaffen, an dem sich jeder wohlfühlt.

IZ: Wie funktioniert das mit drei Chefs in einem Unternehmen?

Ilaew: Ich sehe mich nicht als Chef. Wenn mich jemand so nennt, dann nur, um mich zu ärgern. Ich sehe uns drei als Verantwortungsträger, die Entscheidungen immer gemeinsam fällen.

IZ: Und was ist, wenn sich die drei Verantwortungsträger mal nicht einig sind?

Ilaew: Wir haben alle das gleiche Ziel. Nämlich immer die Lösung zu finden, die am besten für die Firma ist. Wenn jemand mal zu emotional in einer Frage steckt, dann geben wir ihm ein paar Tage Zeit. Und wenn jemand eine Fehlentscheidung trifft, dann steht er dazu.

IZ: Wie wichtig ist dieser Führungsstil für den Umgang mit Mitarbeitern?

Ilaew: Sehr. Wenn die Geschäftsführung etwas vorlebt – wie bei uns den offenen Umgang mit Fehlern –, dann fällt es auch den Mitarbeitern leicht, so zu arbeiten. Ehrlich miteinander umzugehen und Hilfe einzufordern statt vor Scham etwas zu verheimlichen ist wichtiger Bestandteil unserer Unternehmenskultur.

IZ: Wie schwer ist die Mitarbeitersuche im Moment?

Ilaew: Ich würde sagen, es war schon leichter. Im Gegensatz zum Wohnsegment gibt es bei

Gewerbeimmobilien derzeit mehr Objekte als Interessenten. Das war nicht immer so und bedeutet, dass wir mehr denn je auf kreative Köpfe angewiesen sind. Der Makler ist im Moment derjenige, der eine Entscheidung beim Kunden veranlassen muss. Dazu braucht man Fachwissen und Austausch mit den Kunden. Die Beraterfunktion wird aus meiner Sicht immer wichtiger im Berufsbild.

IZ: Wie finden Sie genau diese Leute?

Ilaew: Ich suche Mitarbeiter, die ein klares Ziel vor sich sehen. Ich möchte keinen Lebensweg vorgeben, sondern ihn begleiten. Bei uns gibt es immer eine Probewoche, da sieht man, ob Teamfit und Motivation wirklich passen.

IZ: Und Ihre Pläne für die Zukunft?

Ilaew: Klar ist schon jetzt, ich werde das Unternehmen einmal übernehmen. Wann genau steht aber noch nicht fest. Wir wollen den Übergang schrittweise gestalten. Ob es, wenn sich Thomas Kunz und Roland Schulze zurückziehen, noch weitere Gesellschafter geben wird, kann ich heute noch nicht sagen. Aber ich fühle mich schon jetzt bereit, das Unternehmen auch alleine zu führen. Meine wichtigste Aufgabe jetzt ist es, den beiden Gründergesellschaftern ein gutes Gefühl damit zu geben, sodass sie irgendwann beruhigt loslassen können. Der Unternehmensname Kunz-Schulze soll aber auch dann fortbestehen.

IZ: Frau Ilaew, vielen Dank für das Gespräch. Das Interview führte Janina Stadel.



Karina Ilaew.
Quelle: Kunz-Schulze Immobilien