

Ein Anruf bei ...

Günter Schenk

Geschäftsführer der ImmoService GmbH



Seit Januar sind Sie Geschäftsführer der ImmoService GmbH. Wie fällt Ihr persönliches Resümee bisher aus? Was waren wichtige Meilensteine?

Günter Schenk: Mein Resümee fällt sehr positiv aus. Die ersten Monate waren intensiv, aber wir haben gemeinsam viel bewegt. Wichtig war mir von Anfang an, nicht nur Bestehendes fortzuführen, sondern zu schauen: Wo stehen wir, wo wollen wir hin und was müssen wir dafür verändern? Wir haben unser Netzwerk weiter ausgebaut, die Zusammenarbeit mit unseren Gesellschafter- und Partnerbanken intensiviert und gemeinsame Werte und Ziele definiert. Gleichzeitig haben wir organisatorisch wichtige Schritte nach vorne gemacht und treiben Digitalisierung und KI weiter voran. Meine wichtigste Erkenntnis dabei: Gemeinsam kann man sehr viel erreichen.

Was bekommen Sie von den aktuellen Herausforderungen am Immobilienmarkt momentan am stärksten zu spüren?

Günter Schenk: Vor allem die Unsicherheit der Menschen. Dabei geht es nicht nur um Zinsen, Baukosten oder Finanzierungsmöglichkeiten. Wir merken in unseren Gesprächen auch die Sorge um den eigenen Arbeitsplatz und die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Eine Immobilie ist für die meisten Menschen eine der größten finanziellen Entscheidungen ihres Lebens. Deshalb braucht es Vertrauen und Sicherheit. Hier sehe ich unsere Aufgabe: Gemeinsam mit unseren Gesellschafter- und Partnerbanken wollen wir Lösungen und Finanzierungsmöglichkeiten aufzeigen und entwickeln, um den Menschen zu zeigen, was weiterhin möglich ist.

Wo sehen Sie derzeit Potenzial für die Immobilienwirtschaft in Nürnberg und der Region?

Günter Schenk: Für Nürnberg und die Metropolregion sehe ich weiterhin sehr gute

Perspektiven. Wir haben einen grundsätzlich intakten Immobilienmarkt und gerade in unserer fränkischen Heimat noch viele marktgängige Bestandsimmobilien, die für eine breite Bevölkerungsschicht erschwinglich sind.

Daneben brauchen wir neue, gut durchdachte Wohnkonzepte und Neubauprojekte, die sich daran orientieren, was Menschen tatsächlich benötigen und bezahlen können. Denn eines bleibt unverändert: Wohnen ist kein Luxus, sondern ein Grundbedürfnis.

Wie wichtig ist Ihnen das Miteinander im Team?

Günter Schenk: Das Miteinander ist für mich einer der wichtigsten Punkte überhaupt. Wir können die beste Technik und die modernsten Prozesse haben – am Ende sind es die Menschen, die ein Unternehmen erfolgreich machen.

Mir ist wichtig, dass wir offen miteinander umgehen, uns gegenseitig unterstützen und jeder seine Stärken einbringen kann. Bei aller Professionalität darf aber auch der Spaß nicht zu kurz kommen. Wir verbringen sehr viel Zeit miteinander, deshalb gehören für mich Vertrauen und ein gutes Betriebsklima unbedingt dazu.

Das gilt genauso gegenüber unseren Kunden und Bankmitarbeitern. Sie sollen spüren: Wir hören zu, verstehen ihre Interessen und suchen gemeinsam nach der besten Lösung. Gemeinsam sind wir stark – und genau darin liegt der Schlüssel zum Erfolg.

Wie würden Ihre Mitarbeiter vermutlich Ihren Führungsstil beschreiben?

Günter Schenk: Das müsste man wahrscheinlich meine Mitarbeiter fragen. [lacht] Ich denke, sie würden mich als menschlich, nahbar und empathisch beschreiben – aber auch als klar, konsequent und durchsetzungsstark. Meine Tür steht immer offen und wenn jemand Unterstützung braucht, bin ich da.

Gleichzeitig bedeutet Führung für mich, Erwartungen klar zu formulieren, Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen. Fairness heißt nicht, es jedem recht zu machen, sondern nachvollziehbar zu entscheiden, respektvoll miteinander umzugehen und auch eigene Fehler eingestehen zu können.

Wo möchten Sie mit ImmoService in den kommenden Jahren hin?

Günter Schenk: Wir wollen unsere Position in der Metropolregion Nürnberg weiter ausbauen und die Zusammenarbeit mit unseren Gesellschafter- und Partnerbanken noch stärker intensivieren. Unsere Stärke liegt in der Verbindung aus regionaler Nähe, Immobilienkompetenz und einem starken Bankennetzwerk.

Gleichzeitig werden wir unsere Prozesse weiter digitalisieren und KI dort einsetzen, wo sie unseren Mitarbeitern Arbeit erleichtert. Eines darf dabei aber nie verloren gehen: der Mensch. Immobiliengeschäft ist Vertrauensgeschäft.

Unser Ziel ist es, uns als einer der führenden Immobiliendienstleister der Metropolregion Nürnberg zu etablieren – mit Wachstum, aber nicht um jeden Preis. Unsere Kunden sollen auch künftig fair, ehrlich und persönlich begleitet werden.

Ihre ersten neun Monate als Geschäftsführer in drei Worten?

Günter Schenk: Herausfordernd. Fortschrittlich. Zuversichtlich. Herausfordernd aufgrund des aktuellen Marktumfelds. Fortschrittlich, weil wir viele Veränderungen angestoßen und neue Wege eingeschlagen haben. Und zuversichtlich, weil ich sehe, welches Potenzial in unserem Team, unseren Partnerbanken und unserer Region steckt. Deshalb blicke ich sehr positiv nach vorne.

Vielen Dank für das Gespräch!