

Vom Traum zur Realität

Thomas Gruber, Gründer von Plenus Immobilien, hatte schon früh den Traum, als Makler zu arbeiten. Sein Berufsziel erreichte er aber über Umwege.

Autor: Stefan Posch

Der Beruf des Maklers hatte für Thomas Gruber schon früh seinen Reiz.

Schon mit 18 Jahren hatte Thomas Gruber das klare Ziel, als Immobilienmakler zu arbeiten. Zu dieser Zeit arrangierte er bereits einen Probearbeitstag bei einem angesehenen Wiener Maklerunternehmen. „Es war einerseits der Reiz, als Makler zu arbeiten und Geld zu verdienen, andererseits meine „Begeisterung“ für Lernen in der Schule“, erklärt Gruber die Gründe für diesen Schritt.

Er stand damals vor der Herausforderung, sich zu

Entscheiden ob er den Weg am TGM fortsetzt oder in die Arbeitswelt einsteigt. Doch der direkte Weg in die Immobilienbranche sollte es zunächst nicht werden. „Der Familienrat hat getagt und mich überzeugt, dass ich zuerst die Matura machen soll“, erinnert sich Gruber. Nach der Reifeprüfung 1988 und dem anschließenden Bundesheer fand Gruber seinen Weg in die Elektronikbranche. Als ausgebildeter Nachrichtentechniker startete er im Außenvertrieb eines Elektronikunternehmens und wechselte später in die Marketingabteilung. „Ich durfte dann den GSM-Boom voll miterleben und war Marktmitgestalter, als die heutigen Mobil-Netzbetreiber entstanden sind und es Wachstum schier ohne Ende gegeben hat“, erzählt Gruber, der zu dieser Zeit ein Telekommunikationsunternehmen mit aufbaute und als rechte Hand des Eigentümers fungierte. Nachdem dieser sein Unternehmen an einen Investor verkaufte, gründete Gruber 2004 sein eigenes IT-Start-up.

Erfahrung als Start-up-Gründer

„Das Unternehmen hieß mobil data, und wir hatten eine Lösung für papierloses, mobiles Arbeiten entwickelt. Damit waren wir sehr früh am Markt“, erklärt Gruber. mobil-data startete quasi in einer Garage einer 45-m²-Wohnung. Fünf Jahre später zählte das Unternehmen 56 Mitarbeiter:innen und hatte einige namhafte österreichische Investor:innen an Bord. „Leider hatte die Lehmann-Krise besonders negative Auswirkungen auf Start-up-Unternehmen. Ich musste feststellen, dass österreichische Investor:innen schnell den Mut verlieren“, berichtet Gruber. Als diese trotz internationaler Verträge und namhaften Kunden kein frisches Kapital mehr bereitstellen wollten, stand Gruber vor der Entscheidung, welchen Weg er nun einschlagen sollte. „Ich entdeckte ein Inserat eines Immobilienmaklers aus Brunn am Gebirge, der einen Nachfolger suchte. Das fand ich sehr spannend“, so Gruber. Nach einem fünfständigen persönlichen Austausch entschied sich Gruber, den Schritt in die Immobilienbranche zu wagen.



Das Geschäft erfordert aktuell mehr Arbeit, meint Gruber.

„Er war ein Makler alter Schule, sehr erfahren. Aber er meinte, dass er sich nach 26 Jahren Alleinarbeit nicht vorstellen könne, sich mit einem Partner abzustimmen. Er wurde jedoch ein wichtiger Mentor für mich. Leider ist er bereits verstorben“, erzählt Gruber. Für Gruber stand jedoch fest, in der Immobilienbranche Fuß fassen zu wollen: „Immobilien haben mich schon mein ganzes Leben lang begleitet, allerdings bis dahin nur privat. Ich war immer auf der Suche und beobachtete den Markt genau. Jetzt wurde es Zeit, mein Hobby zum Beruf zu machen.“

Der Start in die Immo-Branche

Um sein Ziel zu erreichen, absolvierte Gruber den Makler- und Hausverwalterkurs der ÖVI und legte danach die Konzessionsprüfung ab. 2012 bekam er die Chance, bei Rustler den Zinshaus- und Investmentbereich aufzubauen. 2016 erhielt er ein Angebot von Otto Immobilien, die Abteilung Zinshaus zu leiten. „Wir konnten den Umsatz der Abteilung in meiner Zeit vervierfachen“, erinnert sich Gruber. Dann kam

der Moment, in dem sich Gruber wieder dem Unternehmertum zuwandte. „Ich war immer schon Unternehmer und die Arbeit in einer engen Struktur war für mich nicht immer ganz einfach. Mir ist die Freiheit, selbst entscheiden zu können, sehr wichtig“, erklärt Gruber. So entschied er 2019, wieder selbstständig zu arbeiten. Gruber ist seinen ehemaligen Arbeitgebern noch heute dankbar. „Ich bin der Familie Rustler/Wegerer sehr dankbar, dass sie mir den Einstieg in den Zinshausbereich ermöglichte und auch Herrn Doktor Otto, der mir tiefergehende Möglichkeiten und Einblicke in den Zinshausbereich gab. Dieses Wissen aus diesen Jahren nehme ich gerne in mein weiteres Leben mit“, so Gruber.

Vom Lockdown zum Boom zur Realität

Gruber wählte den Namen Plenus Immobilien für sein neues Unternehmen. „Plenus bedeutet auf Latein umfassend oder ausführlich, und ich biete eine umfassende Betreuung an. Auch die Bildmarke mit den ineinander verbundenen Kreisen soll dies ausdrücken“, erklärt Gruber, der mit

Es geht vor allem darum, den Kund:innen Visionen aufzuzeigen.



viel Zuversicht in diese neue Phase seines Berufslebens startete. Doch kurz vor der Eröffnung seines ersten Büros am Tuchlauben kam der erste Lockdown. „Ich war zunächst wie gelähmt. Die Homepage war fertig, die Prospekte lagen bereit, und ich wollte gerade beginnen, Kund:innen zu akquirieren. Glücklicherweise belebte sich der Markt schnell wieder und unsere Schwerpunkte im Investment- und Zinshausbereich nahmen Fahrt auf“, berichtet Gruber. Das Geschäftsjahr 2021/22 war besonders erfolgreich mit 14 vermittelten Liegenschaften. Dass die Preise für Zinshäuser damals in die Höhe schnellten, sieht Gruber heute als Fehlentwicklung: „Ein Zinshaus ist eigentlich eine lang-

fristige Investition, vergleichbar mit einer Bluechip-Aktie. Es wurde jedoch zunehmend zum Spekulationsobjekt. Leider beteiligten sich auch einige unerfahrene Akteure am Markt, was zu unrealistischen Kalkulationen führte. Natürlich haben wir alle davon profitiert, aber gesund war das nicht.“ Jetzt müsse man darauf achten, dass Einkauf, Entwicklung und Verkauf wieder im Einklang stehen. „Das wird die neue Basis sein. Wir müssen wieder aktiv werden, zu den Kund:innen gehen, unser Portfolio präsentieren und nicht nur Exposés per E-Mail verschicken. Gute Geschäfte sind nach wie vor möglich, aber zu realistischen Preisen. Das Geschäft erfordert jetzt mehr Arbeit und eine nüchterne Herangehensweise“, so Gruber. Willkommen also in der neuen Realität, es geht wieder um gut kalkulierbare und wirtschaftlich darstellbare Projekte.

Golf als Leidenschaft

In seiner Freizeit hat Thomas Gruber neben Familie und Freunden auch eine Leidenschaft für den Golfsport entwickelt. „Golf ist ein Sport, bei dem man mental viel lernen kann. Man muss sich stundenlang konzentrieren, den Fokus beibehalten und Rückschläge sofort abhaken. Die Schuld kann man nie anderen geben. Diese Fähigkeiten sind auch im Berufsleben nützlich“, meint Gruber. Ein weiteres Hobby ist der Motorsport, eine Leidenschaft, die ihm - in wahrsten Sinne - in die Wiege gelegt wurde. „Mein Vater fuhr Rallyes, und wenn er nachts trainierte, war ich oft als Baby in der Wickeltasche dabei“, erzählt der Immobilienprofi. Trotz herausfordernder Zeiten macht sich Gruber keine Sorgen um die Zukunft: „Plenus Immobilien ist nachhaltig gewachsen, schlank und flexibel. Wir können uns an alle Marktgegebenheiten anpassen. Das Zinshaus ist auch in Zukunft ein begrenztes Gut, und es besteht daher keine Gefahr, dass es plötzlich nur noch die Hälfte wert ist. Es geht jetzt wieder um langfristiges Denken, und Investor:innen werden für kommende Generationen kaufen. Das Zinshaus bleibt das Ziegelgold, das es immer schon war und meine Leidenschaft“