

# „Heuer gehen wir in die USA“

2014 übernahmen Philipp (l.) und Fabian Kaufmann in Partnerschaft mit Morgan Stanley im Rücken den Millennium Tower. Das war's aber noch lange nicht ...

••• Von Reinhard Krémer

WIEN/LINZ. Für Immobilienprofis ist Philipp Kaufmann als Gründer und Präsident von ÖGNI – der Verein präsentiert sich als Motor der nachhaltigen Bau- und Immobilienwirtschaft – schon seit Langem kein Unbekannter mehr. Der Paukenschlag mit reichlich medialer Präsenz kam dann, als er und sein Bruder Fabian mit ihrer CC Real und Morgan Stanley den Wiener Millennium Tower samt dazugehöriger City erwarben. Doch dabei blieb es nicht – und wird es nach dem Willen der Brüder auch nicht bleiben.

**medianet:** War der Kauf des Millennium Tower jetzt das letzte große Projekt der Kaufmann-Brüder?

**Fabian Kaufmann:** Ist nicht anzunehmen. Die CC Real ist in Kroatien, wo wir drei Einkaufszentren (zwei in Zagreb und eines in Split) betreiben, das Center West in Graz, seit 2015 auch den MOM Park in Budapest und den Millennium Tower. Die letzteren zwei laufen im Rahmen der Partnerschaft mit Morgan Stanley.

**medianet:** Fad wird Ihnen da nicht ...

**Philipp Kaufmann:** Nein, denn mein Bruder und ich machen mehr als in Immobilien und haben richtig viel Workload zu stemmen.

**Fabian Kaufmann:** Gerade beim Millennium Tower gibt's viel zu tun – da läuft ein Refurbishment und wir wollen ihm ein neues ‚Look&Feel‘ geben; so, dass die Dinge dort echt schön und zeitgemäß sind.

**medianet:** Bei der Übernahme der Mall auf der Wiener Landstraße waren Sie nicht dabei, da hat Morgan Stanley allein gekauft...

**Fabian Kaufmann:** Wir waren bei der Übernahme nicht dabei, werden aber als Dienstleister beim Property Management und so weiter dort tätig sein.

**medianet:** Wie lange laufen denn die Aktivitäten der Kaufmann-Brüder eigentlich schon?

**Fabian Kaufmann:** (lacht) Wir sagen immer: Es gibt uns seit 1972 – aber da waren wir noch gar nicht auf der Welt ...

**Philipp Kaufmann:** Ich bin Jahrgang '74, Fabian ist ein 75er. Wir sind beide Vollblutunternehmer und berufen uns in der zweiten



© Wikimedia

Generation auf das, was unser Vater (Wolfgang Kaufmann; Anm.) aufgebaut hat. Wir sind als Söhne eines sehr erfolgreichen Architekten, der seinem Familiennamen gerecht wird, einfach ins Unternehmen reingewachsen und haben immer mitgearbeitet – einmal mehr, einmal weniger. Gemeinsam mit unserem Vater waren wir mit einer Linzer Investorenrunde einem ungarischen Unternehmen beteiligt, welches Fachmärkte unter der Marke Stop.Shop entwickelte. Dies war die erste Marke, deren Geburt ich in der Immobilienbranche miterlebt habe. Das Unternehmen wurde schlussendlich an die Immofinanz verkauft und es freut mich persönlich sehr, dass diese Marke heute mehr denn je zu wächst und sehr erfolgreich ist.

**Fabian Kaufmann:** Da waren wir als Familie mit einem kleinen Anteil dabei – der war zwischen uns aufgeteilt: ein Drittel unser Vater, ein Drittel mein Bruder, ein Drittel ich. Ansonsten hatte jeder von uns Phasen, wo er auch extern tätig war ...

**Philipp Kaufmann:** ... mein Bruder war auch in Amerika und ich war bei Procter & Gamble – aber im Grunde waren wir immer dem elterlichen Unternehmen verbunden. Seit dem Jahr 2000 arbeiten wir noch stärker an gemeinsamen Projekten zusammen.

**medianet:** Sie haben vor einigen Monaten M.A.N.D.U., ein Fitnessunternehmen, übernommen (me-

dianetberichtete) – allein?

**Philipp Kaufmann:** Immer gemeinsam. Über dieses Unternehmen haben wir noch eine Beteiligung, wo wir Software im Fitnessbereich entwickeln. Das Thema HealthTech finden wir spannend und wir sehen uns hier große Potentiale. Unser Portfolio ist aber noch breiter. Gemeinsam mit Walter Delle-Karth bieten wir mit dem Unternehmen DKK klassische Public Relations und Kommunikation an. Das Unternehmen betreut übrigens auch Hermann Maier.

**Fabian Kaufmann:** Aber primär sind wir in der Immobilienwelt aktiv: Property Management, Projektentwicklung und Asset Management.

**medianet:** Hansdampf in allen Gassen?

**Philipp Kaufmann:** Wir bezeichnen uns als ‚Business Enabler‘, wir ermöglichen die Umsetzung von Ideen. Denn: Visionen ohne Umsetzung bleiben geträumt. Im Medienbereich gehört auch das Branchenmagazin ImmoFokus dazu; auch kein kleines Engagement. Übrigens, wenn Sie noch was Lustiges hören wollen: Wir haben mit Partnern eine Modefirma und machen dort Design-Dienstleistungen für große Modehäuser. Wir hatten Armani als Kunden und wir betreuen derzeit Acne, eine stark aufstrebende schwedische Company. Wir vernetzen unsere Aktivitäten; und so gibt's dann eben auch M.A.N.D.U.

Fashion.

**medianet:** Sie sind in den letzten Monaten ein sehr dichtes Programm gefahren. Werden wir in Kürze wieder etwas von Ihnen hören?

**Philipp Kaufmann:** Ja.

**medianet:** Können Sie uns wenigstens den Kontinent verraten?

**Philipp Kaufmann:** M.A.N.D.U. geht nach Amerika. Wir sind dort drüben eines der ersten Unternehmen mit dieser Technologie (EMS – Elektrische Stimulation der Muskulatur; Anm.). Die Gerätetechnologie war bisher in den USA nicht zugelassen. Die Zulassung gibt es erst jetzt, und wir sind die erste Kette, die dort startet. Viele haben sich übrigens schon gefragt, ob Manduu nicht ein amerikanisches Konzept ist, denn „schnell“ und „effizient“ sind ja eigentlich amerikanisch Themen. Die Technologie ist aber deutsch.

**Fabian Kaufmann:** Für uns ist spannend, als kleines Familienunternehmen den Sprung über den Teich zu machen.

**medianet:** Können Sie unseren Lesern einen heißen Tipp geben, wie man so erfolgreich wird?

**Philipp Kaufmann:** Wir sind ein klassisches Familienunternehmen, da hat man einen ganz anderen Zugang zum Geschäft als in einem anonymen Konzern. Was uns vereint, ist, dass wir Werte ganz hoch halten.

Wir wissen, dass wir ohne das, was unsere Mutter und unser Vater geschaffen haben, keine Basis hätten. Gleichzeitig wissen wir, dass wir es an die nächste Generation weitergeben wollen. Mit diesem Wissen gibt es einen anderen Fokus, eine andere Einstellung.

**Fabian Kaufmann:** Wir leben starke Partnerschaften, denn wir wissen, dass wir nicht alles allein können. Und wir wollen, dass Mitarbeiter und Partner gern bei uns sind und nicht nur einen monetären Antrieb haben. Aus diesem Grund sind viele Partner auch an unseren Aktivitäten beteiligt, denn nur so sitzen wir im gleichen Boot. **Philipp Kaufmann:** Wir können als Unternehmer nur Leitplanken aufstellen und die Unternehmenskultur definieren. In der Kaufmann-Gruppe setzen wir auf ein starkes WerteManagement, welches die DNA unseres Unternehmens ist. Abgerundet mit unserer strikten Compliance-Richtlinie und dem Bekenntnis zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie haben wir den Grundstein für die wachsenden Unternehmen gelegt.

Unser Motto lautet: FSW und steht für freier, schneller und weiter. Ansprüche, die Fabian und ich auch persönlich täglich leben. Denn wenn sich jeder Einzelne einbringt, können wir innovativer und erfolgreicher sein. Das unterscheidet uns – hoffentlich – von vielen Marktbegeleitern.

**medianet:** Was raten Sie einem klassischen KMU in Österreich? **Philipp Kaufmann:** Trotz der Bürokratie nicht abschrecken lassen. Unternehmertum ist die schönste Form der Erwerbstätigkeit.

## Die Kaufmann Gruppe

### Holdings

**KaBB Office** Kaufmann – der Business Angel der Kaufmann Gruppe  
**K2 Holding** „we move mountains“

ner: Sven Vorih  
**Asset Treuhand** kauft und managt exklusive Objekte, wie z.B. das Objekt Altstadt 16 in Linz

### Beteiligungen

**Immobilien**  
**CC Real** Shopping Center Experts, u.a. Millennium Vienna, Center West, MOM Park Budapest, City Centers (Kroatien); Part-

**M.A.N.D.U.** über 60 Stores in A, D, F, USA, Partner: Oliver Strauss, Thomas Kern  
**A&S Design** Internationales Mode-Design made by Paulo

Andersson und Sergej Schmid  
**4 leaved** Software-Lösungen, Partner: Christian Klar  
**Neue WohnDesign** u.a. Raumkonzeption für M.A.N.D.U.;  
**DKK Delle Karth** Kaufmann Business Communication, Partner: Walter Delle Karth  
**Fokus-media House** Partner: Ronald Gogitzler, Michael Neubauer.

### Kooperation

Die CC Real der Kaufmann-Brüder hat den Millennium Tower um kolportierte 315 Mio. € erworben. Die höchst erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Amerikanern erstreckt sich auch auf andere Bereiche.

315  
Mio.