

DIE EMPATHIN

Die Rechtsanwältin Manuela Maurer-Kollenz wollte eigentlich Architektin werden. Immobilien begleiten sie auch bei ihrer jetzigen Tätigkeit.

AUTORIN: BARBARA BARTOSEK

Die kompromisslose Suche nach der richtigen beruflichen Aufgabe hat die Juristin Manuela Maurer-Kollenz von Anfang an motiviert. Das zuerst angedachte Architekturstudium hat sie sich dann zwar von ihrem Vater noch ausreden lassen – dies geschah allerdings zu ihrem eigenen Schutz vor dieser damals besonders ausgeprägten Männerdomäne. Aber den Weg, den sie nach dem Plan-B-Doktoratsstudium Jus in ihrer steirischen Heimat in Graz einschlug, kann man durchaus als mutig bezeichnen.

Nach der Gerichtspraxis hat sie die darauffolgenden vier Jahre ihres Berufslebens in der Verwaltung verbracht, im Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten. Die sichere Beamtenkarriere legte sie aber wieder ad acta. Sie sah darin einfach keine Chance auf berufliche Erfüllung, und auch nicht die potenzielle fachliche Entwicklung, wie es ihren persönlichen Anforderungen entsprochen hätte. Nach ihrem Ausscheiden aus dem Bundesdienst ist sie also in die Privatwirtschaft gegangen. In der Rechtsabteilung eines Konzerns konnte sie dann einen qualitativen Einblick in die Tätigkeit der Anwälte

bekommen, da sie bei ihrer täglichen Arbeit laufend mit einigen tun hatte. So erkannte sie, dass Anwälte wirklich spannende Funktionen ausfüllen und sich in Wissensgebieten bewegen, die alles andere als statisch sind, sondern vielmehr stetige Auseinandersetzung und Fortbildung erfordern. Das imponierte ihr, daher startete sie schließlich in einem neuen Berufsfeld nochmals durch. Back to the start, könnte man sagen. Viel Verständnis erntete die junge Juristin dafür nicht von ihrem Umfeld. Aber davon ließ sie sich nicht beirren und suchte nach einer international tätigen Wirtschaftskanzlei. In Fiebinger, Polak, Leon & Partner fand sie das geeignete Umfeld und startete als Konzipientin. Heute betrachtet Maurer-Kollenz diesen Schritt als Investition in ihre Ausbildung, denn finanziell bedeutete das freilich ein Zurückstecken. Ihr Lernwille und ihr Fleiß führten sie aber ohnehin rasch in die Führungsetagen des Büros: Nach vier Jahren wurde sie bereits Partnerin, die jüngste in der Geschichte der Kanzlei. Innerhalb dieser beruflichen Gemeinschaft übernahm sie dann rasch vollständig die Immobilienagenden. „Diese Projekte waren vor allem lokal, also in Öster-

reich, verortet. Den anderen Partnern war es sehr wichtig, international zu arbeiten, daher wollte das Immobiliengeschäft niemand so richtig machen“, erinnert sich Maurer-Kollenz schmunzelnd an den Zufall, der ihr zu ihrem Fachgebiet verhalf. Gleichzeitig bedeutete das aber auch, dass sie sich sehr proaktiv und selbstständig weiterbilden musste, denn der Bereich „gehörte ganz ihr“. Ein spannendes Projekt aus dieser Zeit ist die Betreuung des Eigentümers des UCI Lassallestraße. Als dort nämlich die Nutzung als multifunktionales Zentrum nicht funktionieren wollte, kam es zu langwierigen Auseinandersetzungen, die unter der Vertretung der zielstrebigsten Juristin schließlich sehr positiv für ihren Mandanten verliefen.

Keine Scheu vor Veränderung

Als sich die Kanzlei dann nach vielen Jahren aber immer deutlicher in eine andere Richtung entwickelte als Manuela Maurer-Kollenz, kam es abermals zu einem Neustart. Mit 50 hat sie sich dazu entschlossen, das berufliche Geschick in die eigenen Hände zu nehmen. Aus einem persönlichen Kontakt heraus wurde sie eingeladen, bei Willheim Müller Rechtsanwält-

Credit: Stanislav Jenis

Jüngstes Highlight ist für die Immobilienanwältin der Neustart und der Aufbau ihrer Kanzlei.



Die gemeisterten Veränderungen im Leben von Manuela Maurer-Kollenz sind ihre persönlichen Erfolgsgeschichten.

ten – im Rahmen einer Regiegemeinschaft – ihr Büro aufzuschlagen. Dies führte vor zweieinhalb Jahren dann, gemeinsam mit vier weiteren Partnern, in die Gründung der Müller Partner Rechtsanwälte GmbH. Und seit Anfang des Jahres gibt es eine weitere Partnerin, die das Angebot der Kanzlei ebenfalls in Immobilienangelegenheiten ergänzt und Maurer-Kollenz als Sparringpartnerin unterstützt. Im Rahmen dieser Gemeinschaft kann sich die Juristin nun frei entfalten und ihren persönlichen Stil der Beratung pflegen – nämlich zielstrebig, aber mit viel Empathie und situativ angepasstem Auftreten, um das optimale Ergebnis für ihre Klienten zu erzielen. „Mir ist am wichtigsten, zu erkennen, was die Klienten von mir brauchen und wünschen – wie ich sie letztlich auch emotional gesehen richtig betreuen kann. Fachliche Topleistung ist ohnehin selbstverständlich, aber darüber hinaus ist mir Fingerspitzengefühl und keinesfalls Selbstdarstellung wichtig“, so Maurer-Kollenz über ihr eigenes dienstleistungs- und serviceorientiertes Rollenverständnis. So

ist auch der Streitwert in ihrem Geschäft nicht Maßgröße Nummer eins – sondern eben der volle Einsatz für die Klienten. Und das schätzen diese. „Der Beruf als Immobilienanwältin ist für mich deshalb wunderschön, weil Immobilien beständige Werte darstellen, man mit so vielen unterschiedlichen Charakteren zu tun hat und das Rechtsgebiet trotz Spezialisierung so umfassend ist. Ich lerne noch immer fast täglich etwas Neues.“

Offen für Neues

Wichtig ist ihr selbst vor allem, dass in der Kanzlei zukunftsorientiert gedacht und gehandelt wird. Um dies zu erreichen, organisiert sie unterschiedliche Eventreihen zu aktuellen Themen und mit passenden Partnern. So gab es zwei Jahre lang regelmäßig Veranstaltungen zum Thema „betreutes Wohnen“, die gemeinsam mit einem Architekturbüro durchgeführt wurden, um unterschiedliche Aspekte zu beleuchten und interessante Sichtweisen einzubringen. Auch ein periodisch stattfindendes Bauträgerfrüh-

Credit: Stanislav Jenis

Tolle, große Causen bearbeiten zu dürfen ist der Juristin der Beweis für gute Arbeit.

stück erfreut sich großer Beliebtheit, da interessante Themen mit Praxisbeispielen und in bewusst klein gehaltenen Runden erörtert werden. Als nächstes Spezialgebiet für einen oder mehrere Infoevents hat Maurer-Kollenz die Blockchain-Technologie mit Anwendungen im Immobilienbereich ausgewählt. „Das ist zwar regelmäßig viel Aufwand, aber so bringen wir schon zu einem frühen Zeitpunkt Know-how in die Kanzlei – und später dann auch Causen.“ Die Akquisition von interessanten Fällen gelingt der Expertin aber auch abseits der Vorreiterrolle mühelos. So hat sie beispielsweise jüngst die Austro Control bei einem komplexen Vergabe-Deal in immobilienrechtlicher Sicht vertreten. Dabei ging es darum, das Baurecht für einen Büroturm – den „Austroturm“, wie er vom Baurechtsberechtigten nun genannt wird – auf dem Grundstück der Austro Control in der Schnirchgasse zu vergeben. Dort mietet sich der Eigentümer in der Folge wieder – neben anderen großen Playern wie der Asfinag – zurück ein. Das Vergabeverfahren wurde immobilienrechtlich zur Gänze von Maurer-Kollenz begleitet, das Baurecht ging schließlich an Soravia. Die Expertin beurteilt diese Causa



HOCH HINAUS

Wir nutzen Immobilienzyklen strategisch und auf Chancen fokussiert. Für Werte, die wachsen. Jetzt informieren auf simmoag.at

#gipfelstürmer #bockauferfolg



als einen der Höhepunkte ihrer Beratungsleistungen in letzter Zeit: „Das Zusammenarbeiten mit vielen Experten im großen Team für ein derart großes und herausragendes Projekt ist ein besonders spannender Prozess. Auch die parallel laufenden Verhandlungen mit etlichen unterschiedlich agierenden Bietern waren durchaus

nicht alltäglich. Das macht Spaß und bietet eine umfassende Spielwiese, sich in unterschiedliche Sichtweisen hineinzudenken.“ Die Verträge sind nun alle erfolgreich zum Abschluss gebracht worden.

Erfolg hat viele Facetten

Der echte Erfolg ist für die Juristin

aber relativ. „Aus Sicht meiner Klienten ist Erfolg ein gewonnener Prozess, eine gelungene Transaktion, eine Beratung, die sie vor Fehlern oder falschen Entscheidungen schützt, oder aber ein Vertrag, der strikt ihre Interessen wahrt. Das ist aber schließlich unsere tägliche Arbeit. Für mich ist ein Erfolg das Gefühl, dass ich mich zu 100 % eingesetzt habe und mir denke, das ich es nicht besser hätte machen können“, erklärt Maurer-Kollenz und ergänzt auch noch die Außensicht: „Erfolg ist auch letztlich der zufriedene Klient, der gesteigerte Umsatz und die Weiterempfehlung. Und natürlich eine funktionierende Kanzlei mit einem guten Klima unter den Mitarbeitern und einem kooperativen, freundschaftlichen Umgang unter den Partnern.“

Auch im Netzwerken schätzt die Anwältin den partnerschaftlichen Umgang. In den Salon Real ist sie vor vier

Gestalten

Gestalterisches Mitwirken in der Beratung ist für Maurer-Kollenz sehr wichtig.

Jahren über eine Empfehlung gekommen. „Es ist schön, dass Frauen einmal den Männernetzwerken Konkurrenz machen. Und ich stoße im beruflichen Kontext immer öfter auf Frauen, die ich dann bereits aus dem Netzwerk kenne. Das erleichtert vieles“, bringt Maurer-Kollenz ihren Benefit aus dem Salon auf den Punkt. Aber auch das funktionierende Empfehlungswesen, den fachlichen Austausch und den

Einblick in andere Denkweisen, der in einem sehr freundschaftlichen Klima ermöglicht wird, schätzt Maurer-Kollenz. Sie selbst steht auch im Salon Real den Mitgliedern immer gerne mit ihrer Expertise zur Seite. Und wir dürfen neugierig sein, ob daraus nicht vielleicht doch noch einmal eine große berufliche Veränderung entsteht. Vielleicht als Fachbuchautorin? Wir sind gespannt. ■

eSERVICE VON OTIS: RUND UM DIE UHR FÜR DEN KUNDEN DA

Der Weltmarktführer bei Aufzügen und Fahrtreppen setzt auf vollkommene Leistungstransparenz und schafft so eine Win-win-Situation für Kunden und Unternehmen



Credit: Stanislav Jenis

verfügbarkeit behalten die Kunden den Überblick und OTIS garantiert transparente Serviceleistungen“, erklärt Roman Teichert, Geschäftsführer der OTIS GmbH in Österreich. Damit erleichtert eService die Arbeit der Hausverwaltung erheblich, wenn z.B. Schadensfälle und Reparaturen transparent dokumentiert werden. Ist eine Kontaktaufnahme mit einem Ansprechpartner gewünscht, ist dies mittels Kontaktformular oder Anruf ganz einfach möglich.

Informationsvorsprung für die Hausverwaltung

„Sollte dennoch einmal der Lift nicht fahren, setzt OTIS die Hausverwaltung umgehend in Kenntnis, sobald die Störung behoben ist“, sagt Teichert. „Dieser Informationsvorsprung ist vor allem im Gespräch mit Mietern und Eigen-

tümern ein wichtiger Vorteil, weil diese zeitnah über Ausfall und Behebung informiert werden können.“

Feedbackinstrument für OTIS

Ein weiterer Vorteil von eService ist, dass viele Informationen aus der Protokollierung gezogen werden können. „Damit wird eService zum Feedbackinstrument“, ergänzt Teichert. „So wird es möglich, Produkte und Dienstleistungen ständig zu verbessern.“ OTIS will damit die Verfügbarkeit durch entsprechende Wartungszyklen und den Austausch von Verschleißteilen optimieren. Darüber hinaus können sich die Servicetechniker präziser auf ihren Einsatz vorbereiten.

www.otis.at