

Nachfrage nach Spezialisten treibt auch Gehälter von Geschäftsführern



Geschäftsführer ist nicht gleich Geschäftsführer - das lässt sich auch an den Gehältern ablesen.

Quelle: Fotolia.com, Urheber: tiero

Geschäftsführer in Immobilienunternehmen verdienen inklusive Boni im Schnitt 122.763 Euro brutto im Jahr. Besagt jedenfalls eine Auswertung des Vergleichsportals Gehalt.de. Als Durchschnittswert mag diese Zahl vielleicht sogar hinkommen. In bestimmten Segmenten wie der Projektentwicklung, dem Fonds- und Investment-Management oder dem Asset-Management werden jedoch viel höhere Gehälter gezahlt, wissen auf die Immobilienbranche spezialisierte Personalberater.

Die Zufallsstichprobe, die der Auswertung zugrunde liegt, enthält 229 Datensätze aus der Immobilienwirtschaft. Darunter finden sich viele kleinere Unternehmen. U.a. schwimmen Geschäftsführer von Hausverwaltungen und Maklerfirmen, Genossenschaften und Wohnungsunternehmen in dem Datenpool. Zwar gehören der Datenbasis auch Geschäftsführer an, die für mehr als 500 Mitarbeiter verantwortlich sind, doch die Personal- und Budgetverantwortung im analysierten Teilnehmerfeld ist eben sehr unterschiedlich verteilt. Und das Feld ist auch regional bunt gemischt.

Richard-Emanuel Goldhahn, Geschäftsführer von Cobalt Recruitment, hält den Nutzen von Durchschnittsgehältern bei einer so inhomogenen Gruppe wie Geschäftsführern aus der Bau- und Immobilienwirtschaft für ziemlich begrenzt - dabei deckt sich das Durchschnittsgehalt von Kandidaten in der Cobalt-Datenbank, die aktuell die Position eines Geschäftsführers oder eine vergleichbare Position bekleiden, mit den von Gehalt.de ermittelten Werten: „Die aus unserer Datenbank repräsentativ ausgewählten und ausgewerteten 175 Geschäftsführer verdienen inklusive variabler Bestandteile im Schnitt 126.000 Euro“, so Goldhahn.

Das große Aber folgt prompt: „Für den einzelnen Geschäftsführer bzw. Kandidaten hat diese Zahl aber null Aussagekraft. Schließlich hängt das Gehalt eines Geschäftsführers im Einzelfall von vielleicht zehn Determinanten wie dem Geschäftszweck, der Region, der Assetklasse, der Unternehmensgröße, der Berufserfahrung oder der Zahl der Mitarbeiter in seinem Verantwortungsbereich ab. Extrem ins Gewicht fallen können auch einzelne Vermietungs- oder Verkaufserfolge, z.B. bei Projektentwicklern. Was sollen Entscheider also mit so einer Durchschnittszahl anfangen können? Und wie soll sie dem einzelnen Kandidaten nützen, sich selbst oder eine bestimmte Position einzuschätzen?“

Selbst in ein- und demselben Tätigkeitsfeld kann, führt Goldhahn aus, die Schere weit auseinandergehen: „In der Hausverwaltung bzw. im Property-Management sind bei einer entsprechend hohen Zahl verwalteter Einheiten Fixgehälter von 100.000 Euro bis 140.000 Euro möglich. Geht man davon aus, dass dieselbe Summe nochmal als Bonus obendrauf kommen kann, würde ein Spitzenverdiener hier bei rund 280.000 Euro liegen - während Geschäftsführer von Hausverwaltungen am unteren Ende der Skala schon mit 80.000 Euro zufrieden sein müssen.“

Der Durchschnittswert, den Goldhahn anhand der eigenen Datensätze gebildet hat, wird insbesondere von kleinen Ingenieur-, Architektur- und Planungsbüros, bei denen der Inhaber nicht selten selbst die Geschäfte führt, nach unten gezogen. Auch in der Gebäudereinigung - „Hier können sich Geschäftsführer schon mit einem Jahresgehalt von 85.000 Euro glücklich schätzen!“ - und in kommunalen Unternehmen mit nicht üblichen Jahresgehältern von 70.000 Euro bis 90.000 Euro liegen die Gagen eher am unteren Rand.

Michael Harter, geschäftsführender Gesellschafter der Personalberatung Westwind Real Estate Executive Search, beziffert die Spanne der Jahresgesamt- bzw. -zieleinkommen der von Westwind platzierten Geschäftsführer über alle Teilbranchen der Immobilien- und Bauwirtschaft hinweg auf „150.000 bis 500.000 Euro“. Diese Werte inkludieren das Fixgehalt sowie alle variablen Bestandteile wie Boni, Prämien, Provisionen, Tantiemen, Ausschüttungen, Unternehmensanteile, Aktien oder Dividenden etc. Die Summe der tatsächlich gezahlten variablen Gehaltsbestandteile bewegt sich zwischen 25% und 100% des Jahresfixums, so Harter. Je größer ein Unternehmen ist, je höher die - möglichen - Margen und Erlöse ausfallen und je enger das spezifische Marktumfeld ist, desto besser sind auch die Gehaltsaussichten für die Geschäftsführer. Und: Je höher das Jahresfixum ist, „desto disproportional höher sind die variablen Vergütungsbausteine“.

Noch unterhalb der genannten Gehaltsspanne notiert mancher Chef im Facility-Management (FM): Hier fangen die üblichen Einkommen bei ca. 90.000 Euro an - die Spanne reicht allerdings bis zu 350.000 Euro. Im Property-Management (PM) starten Geschäftsführer laut Harter üblicherweise im sechsstelligen Bereich, nämlich bei rund 120.000 Euro. In der Spitze endet die Skala im PM jedoch schon bei ca. 270.000 Euro. Auch in einer margenschwachen, aber personalintensiven Branche wie dem FM können eine besonders große Personal- und Umsatzverantwortung das Geschäftsführergehalt in stattliche Höhen treiben.

Selbst im Asset-Management (AM) erhalten Geschäftsführer - Ausreißer ausgenommen - am oberen Ende der Fahnenstange normalerweise auch nicht mehr als in der FM-Branche. Harter spricht von ca. 150.000 bis 350.000 Euro. Ein „Geringverdiener“ im AM kriegt also weit mehr als diejenigen, die im FM oder auch im PM am unteren Ende des Gehaltsbandes rangieren. Und der Median im AM-Segment liegt auch deutlich über dem Median im FM: Eine spürbar größere Anzahl der AM-Geschäftsführergehälter notiert bei über 250.000 Euro, während im FM der Median eher bei 200.000 Euro oder darunter liegt. Zudem ist festzustellen, dass ein AM-Geschäftsführer sein Gehalt stärker durch größere variable Bausteine nach oben treiben kann als seine Pendanten in FM- oder PM-Gesellschaften: Während in diesen beiden Teilbranchen maximal die Hälfte des Fixums als Bonus oder dergleichen obendrauf kommt, ist für Geschäftsführer in der Vermögensverwaltung eine Variable in Höhe von bis zu 80% des Fixums drin.

Auf der nächsten Stufe der immobilienwirtschaftlichen Nahrungskette - im Fondsmanagement - ist noch weit mehr als im AM zu holen. Harter beziffert die Spanne auf 200.000 bis 500.000 Euro. Treiber sind hohe variable Elemente von bis zu 100% des Fixgehalts. „Dies ist insofern nachvollziehbar, als bereits ein gestandener Fondsmanager, auch wenn er keine nennenswerte Personalverantwortung hat, eine hohe finanzielle Verantwortung trägt und im spürbar sechsstelligen Gehaltsbereich verdient“, sagt Harter.

In der Königsdisziplin Projektentwicklung zahlen die Mandanten von Westwind ebenfalls selten Geschäftsführersaläre unter 200.000 Euro, und auch hier ist - „je nach den Projektvolumina, der Unternehmensgröße und unternehmerischen Beteiligungsoptionen“ - ein Jahresgesamteinkommen von bis zu 500.000 Euro und mehr realistisch. Die variablen Bestandteile fangen hier, wie im AM, PM und im Fondsgeschäft auch, bei 30% an. Im günstigsten Fall kann der Geschäftsführer eines Projektentwicklers sein Fixgehalt verdoppeln. Allerdings liegt es in der Natur des Projektgeschäfts, dass die Schwankungsbreite von Jahr zu Jahr groß ist.

Auch nach Erfahrung von Sabine Märten, Inhaberin von Sabine Märten Executive Search, verdienen Geschäftsführer von Projektentwicklungsgesellschaften königlich. Die feste Basisvergütung angestellter Geschäftsführer mittelständischer Gesellschaften beziffert sie auf 130.000 bis 300.000 Euro. Die erfolgsabhängige, variable Tantieme reiche bei Projektentwicklern je nach Projektverlauf und -erfolg von fast nichts (30.000 Euro) bis zu mehr als 200% des Basisgehalts: Ein Spitzenverdiener kann in einem guten Jahr mehr als 1 Mio. Euro einstreichen.

In Immobilienfonds- und Investmentgesellschaften werden Märten zufolge Fixgehälter von 120.000 bis 350.000 Euro gezahlt. Die Palette der Tantiemen ist noch bunter: Die Grenzen definiert Märten bei 40.000 bzw. 320.000 Euro. Unterm Strich stehen 160.000 bis rund 600.000 Euro für den Geschäftsführer einer Fondsgesellschaft oder eines Investment-Managers zu Buche. In Asset-Management-Gesellschaften, die als reine Dienstleister agieren, hält Märten ein Grundgehalt von 130.000 bis 220.000 Euro für realistisch. Der variable Anteil beginnt hier ebenfalls bei 40.000 Euro und endet bei 130.000 Euro. Macht alles in allem 170.000 bis 350.000 Euro.

„Grundsätzlich gilt, dass in größeren Gesellschaften höhere Gehälter gezahlt werden und dass in opportunistisch tätigen Gesellschaften bzw. bei opportunistischen Projektentwicklern der erfolgsabhängige Tantieme-Anteil höher ist. Bei großen, insbesondere börsennotierten Gesellschaften wird teilweise deutlich mehr bezahlt. Auch im Bereich der Investmentfonds oder im Asset-Management gibt es große Gesellschaften, die Millionengehälter bezahlen“, sagt Märten.

Personalberater Olaf Kenneweg betont, dass heutzutage weniger Führungskräfte gesucht würden als vor Lehman, weil in der Krise viele Stellen in der ersten Reihe abgebaut wurden und heutzutage mehr auf flache Hierarchien und geteilte Verantwortung gesetzt werde als früher. Die nackte Zahl der Führungspositionen auf der obersten Ebene sei heute geringer als früher. Zudem stellten Unternehmen Kandidaten nicht immer direkt für die erste Führungsebene ein, sondern diese müssten sich oft in der zweiten Reihe beweisen. Führungskräfte der ersten Ebene, die eine neue Herausforderung suchten, täten sich daher schwerer, wieder auf dem gewohnten Niveau unterzukommen.

Gesucht würden vor allem Spezialisten. Die Nachfrage hat in den letzten drei bis fünf Jahren auch deren Gehälter anziehen lassen - was nicht ohne Folgen für deren Vorgesetzte bleibt: „Dadurch steigen zwangsläufig auch die Gehälter der Führungskräfte. Wenn ein ‚normaler‘ Asset-Manager mit drei bis fünf Jahren Berufserfahrung 80.000 Euro im Jahr verdient, wird sich der Abteilungsleiter nicht mit 90.000 Euro zufrieden geben und der Geschäftsführer nicht mit einem Gesamtpaket von 120.000 Euro“, so Kenneweg. Im internationalen Umfeld könne z.B. ein technisch geprägter Head of AM mit Perspektive zum Geschäftsführer mit 150.000 Euro per annum fix einsteigen und mit einem Bonus von rund 50.000 Euro rechnen.

An der Spitze der Bestverdiener sieht auch Kenneweg Fondsmanagement und Investment. Die Gesamtpakete taxiert er hier auf rund 250.000 Euro aufwärts. Im Schnitt sind sie ca. 350.000 bis 400.000 Euro schwer, und am äußersten Ende der Skala, in Private-Equity-getriebenen Firmen etwa, sind bis zu 600.000 Euro im Jahr drin. Schließlich komme selbst ein Teamleiter in Private-Equity-Strukturen schon auf bis zu 150.000 Euro. In einer anderen Gehaltsliga spielen indes die Vorstände kommunaler Wohnungsbaugesellschaften: Ihre Pakete enthalten 130.000 bis 160.000 Euro. Vor allem die variablen Anteile fallen hier schmaler aus. In der Branche insgesamt hat der Anteil variabler Vergütungsanteile laut Kenneweg indes „stark zugenommen“. Vorausgesetzt, die Leistung stimmt, macht diese „inzwischen ein Drittel bis 50%“ am Gesamtpaket aus.