

# Seybold schaut auch auf die Nebenkosten

Stuttgarter Immobiliendienstleister betreut aktuell 5 000 Filialen und will weiter wachsen – Immense Potenziale „werden oft verschlafen“

Rund ein Fünftel der mehr als 5 000 Filialen, deren Nebenkosten und Mietverträge die Stuttgarter Seybold GmbH aktuell für knapp 50 Filialisten verwaltet, verkaufen Lebensmittel. Darunter seien einer der Marktführer sowie ein süddeutscher Einzelhändler mit rund 50 Geschäftsstellen.

Der Immobiliendienstleister Seybold steuert auf strammem Wachstumskurs. „Wir liefern zum halben Preis doppelt so gute Ergebnisse,“ erklärt Marcus Seybold, der das Unternehmen 2007 gegründet hat und aktuell 20 Mitarbeiter beschäftigt, selbstbewusst. Berufserfahrung sammelte der heute 45-Jährige im Dualen Studium bei Kaufland im Fachbereich Handel. Der gebürtige Crailsheimer wechselte bald in den Immobilienbereich des Großflächen-Discounters und konzipierte Abläufe, die die Filialeiter im Umgang mit ihren Gebäuden und Untermietern entlasteten. „Ich habe dafür gesorgt, dass die Nebenkosten in den Filialen vertragskonform mit den Untermietern abgerechnet wurden“, beschreibt Seybold, der sieben Jahre für den Handelskonzern tätig war und zum Schluss ein fünfköpfiges Team führte, seine Aufgabe.

Als über einen Freund die Textilkette Esprit auf das Know-how des Filialmanagers aufmerksam wurde, gründete er seine eigene Firma. Erster Hebel bei Neukunden sei stets, die Nebenkosten, die der Vermieter in Rechnung stellt, auf deren Umlagefähigkeit und Richtigkeit hin zu überprüfen. „Da finden sich meist schon die ersten fetten Klopfer. Denn was vertraglich nicht geregelt ist, ist auch nicht umlagefähig,“ erläutert Seybold. Daneben prüft er die Abrechnung selbst, denn die Erfahrung lehrt ihn: „10 Prozent sind zu Ungunsten des Mieters falsch.“

Der Experte unterstellt niemandem Absicht. Die schiere Menge und die Komplexität der Thematik lüden zu Missverständnissen und Fehlern ein. Deshalb sei es von Vorteil, wenn sich Profis um diese Schnittstelle



„Doppelte Leistung zum halben Preis“: Filialenbetreuer Marcus Seybold will dieses Credo mit seinem Team auch im Lebensmittelhandel belegen.

kümmerten und Prozesse standardisierten. Aufgrund seiner fachlichen Tiefe in diesem einen Punkt, die er bundesweit und aus etlichen Branchen erworben hat, bringt der Dienstleister weiteren Mehrwert in die Verhandlung mit Vermietern ein.

Denn in der Praxis sind die allermeisten Filialisten noch so organisiert, dass sie in der Zentrale ihre Immobilienbelange bündeln. „In der Immoabteilung ist die Nebenkostenabrechnung in der Regel aber ein Randthema, das im Zweifel sogar noch stiefmütterlich behandelt wird und mit wenig Rechtskenntnis nebenherläuft“, sagt Seybold. Die Potenziale, die da „oft verschlafen werden“, seien immens. Oft würden Mietverträge und deren Laufzeiten nochmals separat in ein Team ausgelagert. Und schließlich gäbe es Facility-Management-Stäbe, die Energie, Reinigung und Handwerker-Reparaturservices einkaufen.

„Wer all diese Themen nicht zusammen betrachtet, hat zu viele Paral-

lelstrukturen, zu viele Schnittstellen, zu viele Missverständnisse und zu viele Fehlerquellen, zumal wenn er dann teils noch über Regionalgesellschaften agiert,“ ist der Unternehmer überzeugt. Die Folge: Verträge würden nicht zu den eigenen Gunsten nachverhandelt, was bei steigenden Leerständen aktuell gut möglich sei. Oder Händler würden bewährte Flächen an die Konkurrenz verlieren, weil Mietverträge nicht rechtzeitig verlängert wurden. Oder man versäume an defizitären Standorten, rechtzeitig zu kündigen, um auszustiegen.

Seybold, der im laufenden Jahr rund 1000 weitere Filialen in seine Verwaltung übernimmt, will nicht nur in der Breite wachsen, sondern auch in der Tiefe: „Wir wollen die outgesourcete Immobilienabteilung der großen Marken und Handelsketten sein.“ Bonita etwa habe diese Chance ergriffen, bei einem Neustart vieles effizienter zu machen. Umsätze und Margen seien jedoch nicht nur im Textilvertrieb jetzt schon oft alarmierend. Gegen Veränderungen sei das Beharrungsvermögen der Betroffenen, etwa interner Facility-Manager, leider immer wieder groß.

Verursache eine Filiale in der internen Verwaltung 100 Euro im Monat, erbringe er dieselbe Leistung für 50 Euro, nennt Seybold ein Beispiel und ergänzt, dass die geprüften und nachverhandelten Nebenkostenabrechnungen nochmals Geld sparten. Hinzu komme, dass sein 20-köpfiges Team dank Digitalisierung auch bei 200, 500 oder 1000 Filialen eines Kunden noch im Blick behalte, wo wann Fristen fällig sind, zu denen Verträge gekündigt, nachverhandelt oder verlängert werden können oder müssen.

Da der schwäbische Servicedienstleister viel in Künstliche Intelligenz und aktuelle Software investierte, die Abrechnungen automatisch erfasse, steige die Produktivität und sinke die Fehlerquote. Aktuell lösten immer mehr Bestandskunden ihre Immobilienabteilungen auf oder delegierten maßgebliche Teile an ihn, registriert Seybold: „Das zieht sich durch bis zum Reinigungsservice oder Energieeinkauf.“ Leonhard Fromm/lz 17-22

»In der Immoabteilung ist die Nebenkostenabrechnung in der Regel ein Randthema, das mit wenig Rechtskenntnis nebenherläuft«

Marcus Seybold,  
Gründer Seybold GmbH

FOTO: SEYBOLD