



Die Kunst der Zahlen

Alexander Bosak ist Gründer und Executive Partner der Immobilienresearch-Plattform Exploreal, gilt als Erfinder des strategischen Immobilienmarketings, unterrichtet an der TU Wien und an der FHWien der WKW und initiierte als Vorstand von immQu das Vienna Research Forum.

Autorin: Elisabeth K. Fürst

Alexander Bosak wurde am 27. Mai 1965 in Klagenfurt geboren, wo der kreative junge Mann das Musikgymnasium besuchte und maturierte. Für ihn war schnell klar, dass ein urbaneres Umfeld seinen Interessen und Talenten mehr entspricht und so ging er nach Wien, um Schauspieler zu werden. Bühnenluft hatte er zuvor schon am Stadttheater in Klagenfurt und im Domchor geschnuppert, wo er gespielt und gesungen hatte. Das Ziel war vorerst das renommierte Reinhard Seminar, das ihm – wie vielen anderen auch – die Aufnahme verweigerte. Das störte ihn aber nicht besonders, denn in

Wien war er sehr aktiv in den freien Theatergruppen und der Kabarettszene, Eleve am Burgtheater und nahm Schauspielunterricht, bis das Gefühl, dass er doch etwas studieren möchte, überhandnahm. So landete er an der Universität Wien und studierte Soziologie. Ein Volltreffer, denn die Statistik hatte es ihm von Anfang an angetan. Und damit es nicht zu trocken wurde, ging es auch während des Studiums gleich voll in die Praxis: Vom Telefonmarketing bis zu Forschungsprojekten, war da alles dabei. Bosak wurde so schnell der Mann für komplizierte, kreative Lösungen: „Immer, wenn jemand

eine schwierige Fragestellung oder eine schwere Auswertung hatte, habe ich es ausgewertet. Auch bei Cluster und Diskriminanzanalysen habe ich die Aufträge angenommen. Und so ergab es sich, dass ein Bauträger jemanden gesucht hat, der für zwei große Gemeindebauten jeden Haushalt befragt und auswertet.“

Soziologie und Marketing

Er schloss sein Studium erfolgreich ab, nahm die Herausforderung an und startete danach auch angestellt bei der SEG. Damit wurde aber aus dem Soziologen auch ein Marketingtalent, denn „wir



xis verbinden konnte, erzählt er, denn „so entstand ein Erfahrungsschatz auf den ich auch heute noch zurückgreifen kann“. Als das Unternehmen dann von der CA Immo aufgekauft wurde, einigte man sich auf einen Beratervertrag und er wurde damit plötzlich selbstständig: „Das war für mich wirklich ein einschneidendes Erlebnis, einfach selbstständig zu werden und es war witzig.“

Findung im freien Raum

Der kreative Freigeist hatte eine neue Form gefunden, um sein strategisches Immobilienmarketing weiterzuentwickeln und er fand Gefallen daran: „Für mich, der es gewohnt war, Angestellter zu sein, war das ein wirklich großer Schritt. Aber ich glaube, ich habe immer so ein Muster, dass ich, wenn ich in einem Unternehmen eine gewisse Zeit war, Ideen hatte, wie ich es anders machen würde. Und wenn man so ein Typ ist, dann muss man eigentlich selbstständig werden.“ Damit war 2011 die Bosak Real Estate Consulting geboren. Sein Netzwerk war durch die Reisen gut und er begann sich auch als Board Member beim RICS Austria zu engagieren. Gleichzeitig war auch eine Stiftungsprofessur an der FH Wien vakant, die er mit Freuden angenommen hat. Denn er wollte ein Mo-

dell für den Immobilienmarkt machen. Für seine Vermarktungsstrategien hatte er festgestellt, dass es wichtig war, zu wissen, welche Leerstände es gibt und wo etwas vermietet wurde. Genau zu wissen, wie der Eigentumsmarkt und der Mietmarkt über die Assetklassen tatsächlich aussieht, faszinierte ihn. So kam auch über sein Engagement im Verein immQu, bei dem er seit 2015 Vorstandsvorsitzender ist, das Vienna Research Forum zustande. Nebenher machte er aber noch für vier Jahre einen teilangestellten Besuch als Head of Real Estate Research bei Otto Immobilien. Denn die viele Unterrichtstätigkeit „war mir zu theoretisch.“ Er baute für das Unternehmen den Bereich Research grundlegend auf und als seine eigenen Unternehmungen immer stärker wurden zog er die Reißleine. Immerhin tanzte er gleichzeitig auf mehreren Hochzeiten und auch sein Tag hatte nur 24 Stunden. Sein Schaffensdrang suchte sich erneut einen frischen Raum.

Die Geburt von Exploreal

Und einen Partner. Den traf er 2014 an der FH Wien: Matthias Grosse – heute sein Geschäftspartner bei Exploreal – schrieb damals eine Masterthese über Grätzpreise. Und Bosak als Professor war von seiner Arbeit begeistert: „Das war methodisch und in der Umsetzung wirklich ein Highlight meiner Uni-Betreuungen. Gleichzeitig haben wir uns dadurch kennengelernt und ich habe ihm von vornherein gesagt, wenn er jemals Lust hat sich zu verändern, hat er immer einen Platz bei mir im Büro.“ Grosse hatte Lust und wurde zum Glücksbringer. Denn nicht nur er kam, sondern es kamen auch immer größere Aufträge von Bauträgern, darunter auch das Initialprojekt für die Gründung von

Exploreal. Der Auftrag wurde gewonnen und zog Folgeaufträge nach sich. So entstand mit immer mehr Anforderungen und Fragestellungen eben jene Datenbank, die sich der Unternehmer schon für seine Vermarktungsstrategien gewünscht hatte. Das Kapital dafür hatte

kann man sagen, ich bin angekommen. Ich habe einen wirklich langen Werdegang, den ich auch spannend gefunden habe. Und ich hatte und habe viele Interessen. Gleichzeitig bin ich auch vom Zugang her eher ein Generalist. Deswegen hat es, glaube ich, auch gedauert, bis sich das so verdichtet hat. Bis ich tatsächlich angekommen bin.“

Anker und Perspektive

Und das ist er nicht nur durch seinen Job, sondern auch durch seine Frau und seine drei Kinder. Schularbeiten, gemeinsames Spielen, Sport und Musik helfen ihm im Alltag, Sachen zu hinterfragen und richtig einzuordnen: „Meine Familie ist mein Anker und ganz wichtig. Sie erden mich und helfen mir zu überprüfen, ob man noch auf dem richtigen Weg ist oder in eine falsche Richtung geht.“ Gemeinsam interessieren sie sich für Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft, haben bewusst kein Auto und machen alle Wege mit dem Rad. Und das wirkt dann wieder direkt zurück in die Ideenfindung für die Firma und in neue Produkte, die z.B. Bauausstattungen, Primärenergiebedarf, Heizwärmebedarf, Heizsysteme, Baumaterialien und Gemeinschaftseinrichtungen erfassen. Daten, die heute auch von Exploreal erhoben und erfasst werden und dann z.B. einen



Bosak hat mit Exploreal seine Leidenschaft und seine Fähigkeiten auf den Punkt gebracht.

er bereits auf der Seite, denn durch gutes Wirtschaften und viel Arbeit hatte er etwas für seine Vorsorge angespart. Das Kapital floss dann in Programmierer statt in die Vorsorge und am 22. Mai 2018 wurde Exploreal gelauncht. Der Name entstand beim Spazierengehen und kommt von Explorer und Real Estate. Heute hat das Unternehmen mittlerweile 25 Mitarbeiter:innen und ist vom österreichischen Markt nicht mehr wegzudenken. Alexander Bosak konzentriert sich mittlerweile auch „nur“ mehr auf Exploreal und seine Unterrichtstätigkeit: „Genaugenommen

Nachhaltigkeitsbericht ermöglichen. Für Bosak ein Herzens- und Zukunftsthema. Für sein Unternehmen wünscht er sich, dass man Exploreal mit Qualität verbindet, denn „es ist unser Unterscheidungsmerkmal und das motiviert uns alle.“ Und für die Zukunft wünscht er sich: „Dass, das was wir machen, geschätzt wird. Und dass ich immer mit einem lächelnden Auge und Gelassenheit jeder Situation begegnen kann. Ich weiß, wir sind ein kleines Tröpfchen im Universum. Aber auch das kann etwas machen und es findet seinen Weg immer – auch über Umwege!“ ●

Der Generalist gilt als Erfinder des Immobilienmarketings. Der Einstieg passierte dabei eher zufällig.

hatten viele Wohnungen und ich habe ein Marketingkonzept nach dem anderen gemacht. Und die haben alle sehr gut funktioniert. Das Einzige, was mir damals noch gefehlt hat, war eine Ausbildung dazu.“ Als Mann der Tat, der sowieso gerne verschiedene Sachen macht, hat er dann nebenbei seinen MBA an der Webster Vienna Private University absolviert. Und auch hier wurde er erneut, noch während seines Studiums, von der TU Wien angefragt, ob er nicht selber Immobilienmarketing unterrichten möchte. Ein Lehrauftrag, den er seit mittlerweile

mehr als 20 Jahren und immer noch mit großem Enthusiasmus erfüllt. 2003 übernahm er dann als Marketingmanager bei Europolis Real Estate Management das strategische Marketing für rund eineinhalb Millionen Quadratmeter im Büro- und Logistikbereich. Ein toller Job, bei dem er sein damals theoretisch erlangtes Wissen mit der Pra-



Fotos: Wolfgang R. Fürst