



VOM SCHLOSSER ZUM SCHLOSSHERRN

Manuel Ungar hat das geschafft, wovon viele Menschen träumen. Mit 28 Jahren gründete er gelerntes Maschinenschlosser gemeinsam mit seinem Bruder sein erstes Unternehmen und setzte damit den Grundstein seines Erfolgs. Heute ist der 41-Jährige erfolgreicher Unternehmer und Berater in der Immobilien- und Beteiligungsbranche und seit kurzem Besitzer des Schloss Auroldmünster. Am Ende seiner Karriereleiter ist er jedoch noch lange nicht angelangt.

*Text: Laura Zapletal
Fotos: Thom Trauner*

Wir treffen Manuel Ungar im Schloss Auroldmünster und lernen bei Tee und Gebäck einen Mann mit Visionen und Durchhaltevermögen kennen.

Schon in seiner Lehre als Maschinenschlosser wusste der gebürtige Mehrnbacher, dass dies nicht seine Endstation sein würde. Schnell arbeitete er sich als Außendienstmitarbeiter hoch, sammelte internationale Montageerfahrung und trat in weiterer Folge eine Stelle als Disponent an. Sein Talent im kaufmännischen und kommunikativen Bereich brachte den Tausendsassa schnell an zwei weitere wichtige Stationen in seinem Leben. Mit nur 28 Jahren realisierte er seinen Traum vom Eigenheim und wagte in weiterer Folge den Schritt in die Selbständigkeit. Zwei Unternehmensgründungen im Immobilien- und Beteiligungsbereich und eine Schlossübernahme später, kann der heute 41-jährige Familienvater bereits auf einen beachtlichen Lebenslauf blicken, der noch lange nicht zu Ende geschrieben ist. Wir haben mit dem sympathischen Unternehmer und Schlossherrn über Mentaltraining, Parallelwelten und seinen sechstägigen Fußmarsch vom Inviertel nach Wien gesprochen.

Herr Ungar, Ihr erstes Unternehmen, das sich mit dem Handel von Metallkomponenten und Arbeitskräfteüberlassung beschäftigt hat, gründeten Sie mit 28 Jahren gemeinsam mit Ihrem Bruder. War es schon immer Ihr Traum selbstständig zu werden?

Ich würde sagen, es hat sich einfach ergeben. Ich habe damals schon länger mit dem Gedanken gespielt, mich selbstständig zu machen. Als ich aufgrund der Wirtschaftskrise 2008 von meinem damaligen Arbeitgeber freigestellt wurde, wusste ich, dass der richtige Zeitpunkt gekommen war. Da auch mein Bruder ähnliche Überlegungen hatte, beschlossen wir alles auf eine Karte zu setzen und gründeten gemeinsam unser erstes Unternehmen.

2012 haben Sie beschlossen, Ihre eigene Firmengruppe aufzubauen und gründeten die BSS-Group, mit der Sie sich auf die Beteiligung von Industriebetrieben und Immobilienprojekte sowie auf Personalbereitstellungsbetrieb von internationalen Kraftwerkbau spezialisiert haben. Was hat Sie dazu motiviert?

Ich probierte mich in neuen Geschäftsfeldern aus und merkte schnell, dass die Energiebranche ein spannender Markt mit Potenzial ist. Daraufhin gründete ich die BSS Group und fing an Führungspersonal aus aller Welt zu rekrutieren. Schnell konnte ich mit Unternehmen, wie „Voith“ und „Andritz AG“ einen Kundenkreis für mich erschließen, die ich bis heute als Lieferant betreuen darf. Besonders Gefallen fand ich auch an der Immobilienbranche, die seit 2016 zu meinem Tätigkeitsbereich gehört. Gemeinsam mit strategischen Geschäftspartnern gebe ich seither in den beiden Bereichen mein Know How als Investor, Projekt- und Unternehmensentwickler an potenzielle Kunden weiter und schlage ihnen Projekte und Businesskonzepte mit hoher Wertschöpfung, Potenzial und natürlicher Rendite vor.

„ Als ich aufgrund der Wirtschaftskrise 2008 freigestellt wurde, wusste ich, dass der richtige Zeitpunkt gekommen war mich selbstständig zu machen. “

Mit der Integer Holding GmbH folgte 2017 ein weiteres Unternehmen. Wie kam es dazu?

Mir war es wichtig, ein generationsübergreifendes Konstrukt aufzubauen, das es ermöglicht angekaufte Immobilien langfristig im Familieneigentum zu halten. Da die BSS Group mit den Beteiligungen ein unternehmerisches Risiko birgt, habe ich mich bewusst für eine Abkopplung entschieden. Außerdem war es mir ein großes Anliegen, meine Frau Sandra in meine unternehmerischen Tätigkeiten miteinzubinden.

Aus welchen Bereichen kommen Ihre Kunden?
Die Dienstleistungen der BSS Group werden vor allem von Kunden aus der Energie- und Bauwirtschaft, wie Baufirmen bzw. Bauträger in Anspruch genommen. 2022 möchte ich mich noch mehr als starke Marke positionieren und damit Banken, Stiftungen und Investoren eine potenzielle Plattform bieten.

Ein großer Schwerpunkt in Ihrem Unternehmen ist die Beteiligung, Investition und Konzeption von und in Immobilienprojekte. Was fasziniert Sie an der Branche und welches Potenzial bringt der Markt mit sich?

Die hohe Kunst und gleichzeitig das Faszinierende an der Immobilienbranche ist genau dieses Potenzial zu erkennen und es dementsprechend zu heben. Wenn man das schafft, kann man einen Mehrwert lukrieren, der in einer hohen Gewinnspanne mündet. Weiters gefällt mir an der Branche, dass man im Gegensatz zu anderen Bereichen nicht so getrieben ist und trotz langer Projektentwicklungsdauer sehr gute Rendite erwirtschaften kann.

Wo haben Sie sich das Know-How für Ihre unternehmerische Tätigkeit angeeignet?

Natürlich habe ich viele Ausbildungen und staatliche Prüfungen im Unternehmensbereich absolviert, größtenteils war es aber Learning-by-doing. Denn ich bin der Meinung, dass man aus gewissen Fehlern langfristig profitieren kann. So kann ich heute ganz offen und ehrlich sagen, dass nicht jede meiner Partnerschaften funktioniert hat. Manchmal ist es an mir gelegen, manchmal an den anderen, fast immer habe ich jedoch wichtige Erfahrungen für mich herausnehmen können, die mich vor künftigen Fehlern bewahrt haben. Und manchmal stellt sich eine vermeintliche Niederlage langfristig als größter Gewinn für das berufliche Wachstum dar.

Im Frühjahr 2020 haben Sie gemeinsam mit Ihrer Frau Sandra das Schloss Auroldmünster gekauft und damit dessen Existenz gesichert. Wie hat sich das ergeben?

Ich habe die Marklerin des Schlosses bei einem Wifi-Kurs kennengelernt und wir sind sofort ins Gespräch gekommen. Schon bei der Heimfahrt habe ich eine innere Entscheidung für mich getroffen, die meine Frau zum Glück gleich mitgetragen hat. Trotz anfänglicher Kaufabwicklungsschwierigkeiten gab ich nicht auf und konnte mir noch vor Versteigerung den Zuschlag für das Schloss sichern.

Nach einer größeren Umbauphase ist das „Inviertler Versailles“ seit 26. September 2021 für Gäste geöffnet. Was erwartet Kunden und Besucher im neurenovierten Schloss Auroldmünster?

Angefangen von 4* Boutique Apartments, einem Schlossladen mit regionalen Produkten sowie Eigenmarken für das tägliche Leben bis hin zur Erlebnisgastronomie und einem Escape-Room bietet das Schloss vielseitige Möglichkeiten. Die geschichtsträchtigen Räumlichkeiten mit außergewöhnlicher Architektur ergeben in Kombination mit modernster Technik eine harmonische Symbiose aus Alt und Neu und laden zu Festlichkeiten, Kulturveranstaltungen und Seminaren ein. Für Business-Kunden bieten wir zudem eine Untervermietung von Büroflächen im Schloss an. →



Unternehmer, Schlossbesitzer und Visionär: Manuel Ungar hat sich in der Immobilien- und Beteiligungsbranche einen Namen gemacht. Künftig möchte sich der gebürtige Mühlviertler noch stärker als Marke positionieren und auf Unternehmensbeteiligungen fokussieren.

Was unterscheidet das Schloss Auroldmünster von anderen Event- und Hochzeitslocations?

Wir haben kein eingefahrenes System, sondern gehen voll und ganz auf die Wünsche unserer Kunden ein. Das reicht von verschiedenen Saalmöglichkeiten bis hin zur An- und Abreise mit dem Hubschrauber. Diese maximale Flexibilität ist unser Erfolgsfaktor.

Bald ist das Schloss zwei Jahre in Ihrer Hand. Wie lautet Ihr bisheriges Resümee?

Wir liegen super im Plan. Unser Ziel, nach zwei Jahren in die Wirtschaftlichkeit zu gehen, schaffen wir im Mai dieses Jahres. Jetzt geht es nur noch um ein paar Entscheidungen. Aktuell sind wir in Gesprächen über eine mögliche Untervermietung des rechten Teils im ersten Obergeschoss des Schlosses. Außerdem sind wir auf der Suche nach einem Wirt für das Lokal. Was die Hochzeiten betrifft, sind wir bis 2023 jedes Wochenende ausgebucht. Das freut uns natürlich sehr.

Tradition und Moderne gehen im Schloss Auroldmünster Hand in Hand. Diese Verbindung brachte Sie auch auf die Idee künftig in der „Metaverse“ vertreten zu sein. Wie wird das digitale Konzept in der Praxis aussehen?

Meine Vision ist es, das Schloss als Museum und vielleicht sogar als Handelsplatz im Metaverse anzubieten. Das virtuelle Grundstück dazu habe ich vor kurzem gekauft und auch das Team für dieses Projekt befindet sich gerade im Aufbau. Darüber hinaus „launchen“ wir am 1. März 2022 ein NFT-Projekt, das es so noch nicht auf dem Markt gibt. Mit unserem Creator-Account namens „Silent-King-Society“ werden wir auf den Plattformen „Open-Sea Rarible“ und „Binance-NFT“ ein absolut neuartiges NFT Konzept mit „echten Werten“ auf den Markt bringen. Das bedeutet, dass jedes NFT (Non-Fungible-Token), das über Kryptowährung erwerbbar ist, nicht nur handelbar, sondern auch einlösbar ist. So können Besitzer eines NFT's von „Silent-King-Society“ zum Beispiel eine Woche lang in einem 4 oder 5 Sterne Hotel nächtigen. **Wie groß schätzen Sie das Potenzial des Angebots in der Zukunft ein und ab wann ist das virtuelle Schloss voraussichtlich für Besucher geöffnet?**

Das Potential im Metaverse ist aus meiner Sicht sehr groß. Ich kann mir durchaus vorstellen, dass in den nächsten zehn Jahren 50 bis 80 Prozent aller Besprechungen in der Arbeitswelt virtuell stattfinden wird. Was das Schloss betrifft, möchten wir es je nach Programmieraufwand bis 2023 im Metaverse fertigstellen.

Mit der Übernahme des „Innviertler Versailles“ entstand auch Ihr neuer Markenname

„Ungar vom Versailles“. Wie wichtig ist es, seine Person als Marke zu generieren?

Das ist sehr wichtig. Ich war lange Zeit der Meinung, dass es keine Rolle spielt und habe in diversen Medienartikeln lediglich mein Logo und ein Foto meines Unternehmens dargestellt. Mit der Zeit erkannte ich, wie wichtig es für die Authentizität und den Expertenstatus eines Unternehmens ist, sich selbst als Marke zu präsentieren. Ich begann meine Dienstleistungen im Investitions- und Beteiligungsbereich auf meine Person zuzuschneiden und trete als Mezzaninkapitalträger bei Immobilienprojekten auf. Ich verwalte und vermehre das Geld

„ Ich behandle das Geld meiner Investoren wie mein Eigenes und biete nur Projekte an, in die ich selbst investiert habe.“

meiner Investoren, die im Gegenzug vielversprechende Anlagen bekommen und hebe damit die Wertschöpfung an. Es macht mir großen Spaß, die Schlüsselperson zu sein, die Leute zusammenführt und Projekte zur erfolgreichen Umsetzung bringt.

Welches Versprechen steht hinter dem Markennamen „Ungar vom Versailles“?

Die Investoren können darauf vertrauen, dass ihr Geld in guten Händen liegt. Ich behandle es wie mein Eigenes und biete nur Projekte an, die von mir vorab entsprechend geprüft wurden und in die ich selbst investiert habe. Für den Ernstfall biete ich Sicherungsmodelle an und stehe bei einem Verlust zu 100 Prozent in der Mit-Haftung.

Wie würden Sie Ihren Führungsstil beschreiben?

Ich führe sowohl mit meinen Geschäftspartnern, als auch mit meinen Mitarbeitern ein sehr kollegiales Verhältnis. Auch wenn ich damit nicht immer positive Erfahrungen gemacht habe, kann ich es mir nicht anderes vorstellen. Autoritär bin ich nur mir selbst gegenüber.

Kopf oder Bauch: Auf was hören Sie bei wichtigen beruflichen Entscheidungen?

Ich versuche immer mehr auf meinen Bauch zu hören. Gleichzeitig habe ich mir bei Abschlüssen angewohnt nicht nur das Geschäft anzusehen, sondern auch die Personen dahinter. Ab und an kam es dann schon einmal vor, dass ich

Wenn er nicht gerade die Geschicke seiner zwei Unternehmen leitet, liebt es der Mehrnbacher mit seiner Frau und seinem Hund Zeit in der Natur zu verbringen.

mich kurzfristig umentschieden habe und das war im Nachhinein auch gut so.

Was muss ein Projekt haben, damit Sie investieren?

Es muss Potenzial vorhanden sein. Je nach Gelegenheit sind hier für mich zunächst die Substanz eines Immobilienprojekts und in weiterer Folge die Nutzung entscheidend. Um das herauszufinden, mache ich gerne vor Abschluss eine Potenzialanalyse. Dabei schaue ich mir genau an, was man aus dem Grundstück bzw. aus der fertigen Immobilie machen kann, für welche Kunden es interessant sein könnte und wie der Preis im Ver-

hältnis zum Angebot steht. Statt auf den klassischen Hausbau möchte ich mich jedoch künftig auf Sonderimmobilien fokussieren.

Was kann man sich unter einer Sonderimmobilie vorstellen?

Darunter versteht man Immobilien mit Sonderwidmungen, die zum Beispiel nur für touristische Nutzung erlaubt sind. In Mondsee, direkt am See, konnten wir zudem eine Luxuswohnanlage entwickeln und erfolgreich veräußern. Obwohl der Markt für Sonder- und Luxusimmobilien zwar kleiner ist, sollte er nicht unterschätzt werden.

Gab es auch einmal Zeiten in Ihrem Leben, wo Sie Angst hatten zu scheitern?

Natürlich gab es auch bei mir Zeiten, wo es wirtschaftlich schlecht ausgesehen hat, dennoch war es für mich nie eine Option aufzugeben. Erfolg bedeutet natürlich für jeden etwas anderes und manchmal klappt etwas nicht beim ersten Mal, aber am Ende des Tages habe ich meine Ziele immer erreicht.

Was braucht es heute um in seiner Tätigkeit langfristig erfolgreich zu sein?

Selbstvertrauen, Mut und die Fähigkeit Entscheidungen treffen zu können auch in dem

Wissen, dass sie womöglich falsch sind. Es gibt im Leben keine Sicherheit, das hat uns die Pandemie einmal mehr gelehrt. Wichtig ist es jedoch, flexibel zu sein und seinen Tätigkeitsbereich breit aufzustellen. Man muss groß denken, um etwas bewegen zu können. Gerade an diesem Punkt scheitern viele Unternehmer.

Neben hochkarätigen Ausbildungen haben Sie sich auch mit viel mit mentalen Unternehmenstechniken beschäftigt. Welche Rolle spielt bei einer erfolgreichen Karriere die eigene Persönlichkeitsentwicklung? →



Gerade in schwierigen Situationen macht aus meiner Sicht das Mentale den entscheidenden Unterschied zwischen Erfolg und Nichterfolg. Vor allem Selbstreflexion und sich selber Fehler eingestehen zu können, ist in der Unternehmensführung sehr wichtig. Aus diesem Grund habe ich in den letzten Jahren viele Bücher über Mentaltraining gelesen und viele Kurse von Unternehmensmentoren und Coaches besucht.

Im letzten Sommer stellten Sie sich einer weiteren Herausforderung und machten sich von Mehrnbach zu Fuß ins 250 Kilometer entfernte Wien auf. Wie kam es dazu und welche Erkenntnisse nahmen Sie von dieser Reise mit?

Im Zuge meiner Persönlichkeitsentwicklung wollte ich mich einer sportlichen Herausforderung stellen und kam auf die Idee, zu Fuß nach Wien zu gehen. Ich begann mich umzuhören, ob das machbar ist und wie immer rieten mir einige davon ab. Mit keiner Aussicht auf einen Schlafplatz und der Möglichkeit zu scheitern machte ich mich auf den Weg. Nach dem vierten Tag wusste ich, dass ich mein Ziel erreichen werde. Meine Erkenntnis nach sechs Tagen Fußmarsch war, dass der Weg das Ziel und das Aufgeben für mich keine Option ist. Am Ende fügt sich alles. (lacht) Die Klarheit und die mentale Stärke, die ich durch die Reise erlangt habe, machten es mir einfacher, mich von unliebsamen Aufgaben und Geschäftsbereichen zu trennen, aber auch mir größere Projekte und Tätigkeiten zuzutrauen.



Wie lautet Ihre Lebensphilosophie?

Furcht ist eine Reaktion, Mut ist eine Entscheidung.

Was würden Sie rückblickend als Ihr größtes Erfolgserlebnis bezeichnen?

Die Entscheidung für meine Frau Sandra. Natürlich gibt es auch in unserer Beziehung Höhen und Tiefen, aber wir sind seit mittlerweile 20 Jahren zusammen und teilen von der ersten Stunde an die gleiche Einstellung zum Leben. Wir hatten schon immer die gleichen Ziele, sowohl in beruflicher aber auch in privater Hinsicht und sind erfolgreiche Geschäftspartner. Seit acht

Jahren sind wir glücklich verheiratet und Eltern von zwei wundervollen Kindern. Ohne Sandra wäre ich nicht da, wo ich heute bin.

Was wünschen Sie sich von diesem Jahr?

Für 2022 wünsche ich mir, dass wir das Schlossprojekt in digitaler und physischer Form und unsere NFT-Projekte erfolgreich umsetzen können sowie viele neue Investoren, die an meine Ideen glauben. Auch was Unternehmensbeteiligungen betrifft bin ich sehr offen und gespannt, was das neue Jahr bringen wird. Ansonsten haben wir bereits viele Projekte in der Pipeline, auf die ich mich schon sehr freue!



Vom Schlosser zum Schlossherrn: Manuel Ungar hat es geschafft. Seit Frühjahr 2020 ist er Besitzer des Schloss Aurozmünster, das er mit viel Liebe und Respekt in einen Ort für rauschende Festlichkeiten, himmlische Nächte und genussreiche Momente verwandelt hat. Bis 2023 möchte er das Schloss als Museum im Metaverse realisieren.