



Als passionierte Extremsportler im Freeskiing unterstützen die Gründer der SBI Real Estate nun den deutschen Freeski-Nachwuchs in ihrem eigenen SBI-Freeskitem. Als passionierte Extremsportler im Freeskiing unterstützen die Gründer der SBI Real Estate nun den deutschen Freeski-Nachwuchs in ihrem eigenen SBI-Freeskitem.

Leidenschaft im Doppelpack

Und die hat zwei Namen: Sven Kueenle und Benedikt Mayr. Die beiden Profis zählen zu den besten Freeskier Deutschlands. 15 Jahre Freundschaft und viele gemeinsame Abenteuer rund um den Globus verbinden und schweißen zusammen. Seit 2017 investieren sie gemeinsam in Immobilienprojekte, haben dazu die SBI Real Estate Unternehmensgruppe gegründet. Genau wie im Sport sind Leidenschaft, Risikoerkennung und der unbedingte Wille zum Erfolg ihre bedeutendsten Werte. Die Redaktion von „Life is Magnifique!“ traf die beiden Jungunternehmer im SOFITEL MUNICH BAYERPOST.

Und die hat zwei Namen: Sven Kueenle und Benedikt Mayr. Die beiden Profis zählen zu den besten Freeskier Deutschlands. 15 Jahre Freundschaft und viele gemeinsame Abenteuer rund um den Globus verbinden und schweißen zusammen. Seit 2017 investieren sie gemeinsam in Immobilienprojekte, haben dazu die SBI Real Estate Unternehmensgruppe gegründet. Genau wie im Sport sind Leidenschaft, Risikoerkennung und der unbedingte Wille zum Erfolg ihre bedeutendsten Werte. Die Redaktion von „Life is Magnifique!“ traf die beiden Jungunternehmer im SOFITEL MUNICH BAYERPOST.

LiM: Wer so viele Jahre extremen Profisport betrieben hat, der wird auch im Immobiliengeschäft bestehen. Gute Voraussetzungen also. Wie sehen Sie das?

B. Mayr: Über die Jahre im Profisport bei Sven waren es 20 Jahre und bei mir 15 Jahre haben wir gelernt mit Rückschlägen umzugehen. Verletzungen als Beispiel und danach wieder an die Weltspitze zurück zu kommen, hat unsere Willenskraft und den Geist gefordert und stark gemacht. Das Hilft uns mit Sicherheit als Quereinsteiger auch in der Immobilienbranche langfristig bestehen zu können.

LiM: Sie haben mal gesagt, dass Sie dem Sport viel verdanken. Z. B. die Kompetenzen wie den Umgang mit Risiko, Ihren Ehrgeiz und die Fähigkeit zur großen Vision. Sagen Sie uns noch etwas dazu?

S. Kueenle: Absolut. Schon als 6 jähriger, wenn mich erwachsenen fragten, was ich mal werden möchte habe ich Skifahrer gesagt. Für mich war das völlig klar. Was ich als Kind so leichtfertig sagte, brachte mich auf einen Weg, der mir über den Sport hinaus viel fürs Leben gelehrt hat. Im Extremsport ist insbesondere der Umgang mit dem Risiko ein wichtiger Faktor. Ich habe mich nie als verrückt

Passion in a double pack

LiM: Anyone who has played extreme professional sports for so many years will also be successful in the real estate business. So you have good prerequisites. How do you see it?

B. Mayr: Over the years in professional sports, Sven had 20 years and I 15 years, we learned how to deal with setbacks. Injuries as an example and then coming back to the top of the world has challenged our willpower and spirit and made us strong. This will certainly help us to survive in the real estate industry in the long term as career changers.

LiM: You once said that you owe a lot to sports. For example, the skills such as dealing with risk,



Ein Projekt der SBI Real Estate Gruppe. Umnutzung des aktuell bestehenden Gasthauses zu Wohn- und Gewerbeflächen und Ergänzung zu einem Ensemble durch neue Wohn- und Bürogebäude. Ein Projekt der SBI Real Estate Gruppe. Umnutzung des aktuell bestehenden Gasthauses zu Wohn- und Gewerbeflächen und Ergänzung zu einem Ensemble durch neue Wohn- und Bürogebäude.

oder übermäßig risikoaffin angesehen, wollte aber immer an meine Grenzen kommen. Analytisch zu denken und ein gesundes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken zu erkennen waren dabei eine wichtige Fähigkeit, die ich erlernen musste. Und dazu gehört auch, mal eine Abfahrt, oder ein Deal nicht zu machen, auch wenn es verlockend aussehen mag.

Das Wichtigste aber und ich denke das gilt für uns beide, ist das Mindset. Sich durch nichts und niemandem vom Weg abbringen zu lassen und die Vision vor Augen zu behalten, besonders dann, wenn es am schwersten fällt.

LiM: Sie und Sven Kueenle werden Laureus Sport for Good Botschafter. Was ist das? Klingt sehr spannend!

B. Mayr: Die Laureus Sport for Good Stiftung nutzt die Kraft des Sports mit dem Ziel, benachteiligte Kinder und Jugendliche in ihrer persönlichen Entwicklung zu unterstützen Für uns ist es eine großartige Möglichkeit das, was wir durch den Sport gelernt habe und was der Sport uns gegeben hat, jetzt an die Kinder weiterzugeben, die nicht privilegiert sind. Mit den Programmen

bei Laureus Sport for Good haben wir die Chance, mit den Kindern aktiv zu werden und ihnen aufzuzeigen, was der Sport ihnen geben kann und wie er ihnen im Leben helfen kann".

LiM: Ihre Unternehmensgruppe agiert deutschlandweit mit dem Fokus auf Bayern und Tirol in Österreich. Durch Ihre Affinität zu den Bergen ist das ja fast selbstverständlich. Aber auch in Nordrhein-Westfalen ist die SBI REAL ESTATE erfolgreich.

S. Kueenle: Wir sind da ganz nüchtern ans Werk gegangen. Als wir unsere Investitionen begonnen haben, war es eine rein strategische Entscheidung außerhalb unseres Heimatmarktes zu investieren. Wir wollten einen Markt mit einem gesunden Verhältnis zwischen Kaufpreisen und Mieten bzw. einer gesunden Rendite und haben rein spekulative Märkte ausgeschlossen. Wir haben den Markt in ganz Deutschland analysiert und haben uns als Ergebnis auf den nordrhein-westfälischem Immobilienmarkt fokussiert. Besonders im aktuellen Marktumfeld bin ich froh um diese Entscheidung.

sbi-realestate.com



Risiken zu bewerten sind im Extremsport unumgänglich und entscheiden über Erfolg oder Niederlage. Risiken zu bewerten sind im Extremsport unumgänglich und entscheiden über Erfolg oder Niederlage.



Sven Kueenle (l.) und Bene Mayr in guter Stimmung beim Interview im SOFITEL MUNICH BAYERPOST.

Sven Kueenle (l.) und Bene Mayr in guter Stimmung beim Interview im SOFITEL MUNICH BAYERPOST.

your ambition and the ability to have a big vision. Will you tell us something more about that?

S. Kueenle: Absolutely. Even as a 6-year-old, when adults asked me what I wanted to be when I grew up, I said skier. For me, that was absolutely clear. What I said so lightly as a child set me on a path that taught me a lot for life beyond sports. In extreme sports, dealing with risk in particular is an important factor. I never considered myself crazy or overly risk-averse, but I always wanted to push my limits. Thinking analytically and recognizing a healthy balance between opportunities and risks were important skills I had to learn. And that also includes not making a departure or a deal, even if it looks tempting.

But the most important thing, and I think this applies to both of us, is the mindset. Not to let anything or anyone distract you from the path and to keep your vision in front of you, especially when it's hardest.

LiM: You and Sven Kueenle will be Laureus Sport for Good Ambassador. What is that? Sounds very exciting!

B. Mayr: The Laureus Sport for Good Foundation uses the power of sport with the aim of supporting disadvantaged children and young people in their personal development For us it is a great opportunity to pass on what we have learned through sport and what sport has given us, now to the children who are not privileged. With the programs at Laureus Sport for Good, we have the chance to get active with the kids and show them what sport can give them and how it can help them in life."

LiM: Your group of companies operates throughout Germany with a focus on Bavaria and Tyrol in Austria. With your affinity for the mountains, that's almost a given. But SBI REAL ESTATE is also successful in North Rhine-Westphalia.

S. Kueenle: We took a very sober approach. When we started our investments, it was a purely strategic decision to invest outside our home market. We wanted a market with a healthy relationship between purchase prices and rents or a healthy return and excluded purely speculative markets. We analyzed the market throughout Germany and as a result focused on the North Rhine-Westphalian real estate market. Especially in the current market environment I am glad about this decision.