

immowelt

mag

Das Magazin für Voraussenker
in der Immobilienbranche

#14

immowelt

Aktiengesellschaft



WE
WANT
TO SEE
YOU
SMILE!





Spitzen- leistung durch Begeisterung

HEGERICH
IMMOBILIEN 

Wie sich das Unternehmen entwickelt hat, welches die Schwerpunkte und Ziele sind und was den geschäftsführenden Gesellschafter Peter Hegerich in seiner Arbeit glücklich macht – darüber sprach die Immowelt Mag-Redaktion mit ihm am neuen Standort in Fürth.

Hegerich Immobilien ist 2009 in München gestartet, die Zusammenarbeit mit Immowelt besteht seit 2011. Aktuell umfasst sie eine DUO-Partnerschaft mit Immowelt, sowie die Nutzung der Immowelt-Software estatePro.

Wie ist die Entstehungsgeschichte Ihres Unternehmens?

HEGERICH Wie so oft im Leben begann alles durch glückliche Zufälle. Ich hatte eine Beratungsfirma im Facility Management und bin zufällig durch die Begegnung mit einem Bauträger zum ersten Mal mit dem Thema Verkauf konfrontiert worden. 2007 habe ich meine Firma verkauft, bin bei dem Unternehmen als Partner mit eingestiegen und war somit selbst Bauträger. Im Rahmen unserer Bauvorhaben und den Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit lokalen Maklern habe ich 2009 dann meine Vertriebstätigkeiten gestartet, denn ich hatte gemerkt, dass mir das Gestalten und Verkaufen sowie der Kontakt zu Menschen deutlich besser lag als die bautechnischen Themen. Und meiner Ansicht nach gab es im Maklergeschäft Potenzial. So kam ich zu dem Entschluss, mich im Bereich Vertrieb selbstständig zu machen und habe im Jahr 2012 die Hegerich Immobilien GmbH gegründet.

Der Start war in München, ganz klassisch, allein mit einem Telefon im Keller, wie man das als kleiner Anfänger so macht. Ich erinnere mich noch an das erste Objekt, das ich im Verkauf hatte: ein kleines Reihenhaus im oberbayerischen Vaterstetten-Baldham. Relativ schnell kamen weitere Erfolge hinzu und infolgedessen durchschnittlich 50 % Wachstum im Jahr.

2016 wurde der Standort Nürnberg eröffnet, im letzten April das Büro in Fürth. Jetzt beschäftigen Sie 25 Mitarbeiter. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

HEGERICH Erfolg ist immer ein Motivator. Wenn etwas gut klappt, macht man da weiter. Aber im Laufe der Zeit ändern sich die Aufgaben, vor allem, wenn man weiterwachsen will. Für mich war die Herausforderung in den letzten Jahren, den Sprung vom Makler zum Unternehmer zu schaffen. Und ein wesentlicher Baustein war da die großartige Software von Immowelt. Mittlerweile verstehe ich meine Aufgabe darin, die Firma zu gestalten und die finale Verantwortung für die Mitarbeiter zu übernehmen. Ich habe dem Unternehmen zwar den Namen gegeben, aber die ganzen Abläufe werden von den Mitarbeitern vor Ort getragen. Sie müssen das Know-how haben, die tiefen Ortskenntnisse, die Kontakte.

Welchen Geschäftsschwerpunkt hat Hegerich Immobilien?

HEGERICH Wir fühlen uns im Wohnbereich zu Hause. Von Anfang an gab es die bewusste Entscheidung, private Immobilieneigentümer bei Verkauf und Vermietung zu betreuen. Und wir unterstützen von Anbeginn an, auch auf Grund meiner eigenen Expertise als Bauträger, Projektentwickler und Bauträger im Neubauvertrieb.

Wann sind Sie mit Ihrem Job glücklich?

HEGERICH Was mich im Moment wirklich extrem glücklich macht, ist, dass wir so gewachsen sind. Früher waren es neue Aufträge und erfolgreiche Abschlüsse, auch der erste große Neubauvertriebsauftrag war ein Highlight. Jetzt freut es mich, wenn sich tolle Menschen bei uns bewerben, die uns als qualitativ hochwertig arbeitendes Unternehmen wahrnehmen. Das ist die Bestätigung, dass wir vieles richtig machen. Aber am allerglücklichsten macht es mich, wenn meine Mitarbeiter erfolgreich sind. Wir coachen sie, begleiten sie, bilden sie aus – wir tun alles, damit sie den Erfolg haben, den sie sich wünschen. Und wenn ich sehe, dass das aufgeht, sie die ersten Aufträge reinholen und am Ende von den Kunden tolle Referenzen bekommen, dann ist das einfach großartig. Die Aufgaben haben sich für mich komplett geändert, aber es ist erfüllend, für die Menschen etwas Gutes zu tun – sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter.

Und was macht Ihre Kunden glücklich – abgesehen davon, dass sie ihre Wunschimmobilie bekommen?

HEGERICH Die Zufriedenheit ist während des Prozesses schwer zu messen, weil jeder Mensch und jeder Verkauf so individuell ist. Es sind viele Faktoren dabei, große Hürden, die genommen werden müssen, wie die Finanzierung und die Rechtssicherheit. Wir machen den Weg für den Käufer so sicher, einfach und transparent



wie möglich: bereiten Daten und Dokumente auf, unterstützen bei der Finanzierung, holen Spezialisten wie Profifotografen für die Objektfotos, führen enge Abstimmungen und Besprechungen. Insgesamt schauen wir, dass wir ein gutes Gefühl verschaffen. Aber die endgültige Entscheidung trifft natürlich der Kunde. Wenn das finale Feedback – das wir systematisch abfragen – positiv ausfällt, wissen wir, dass er glücklich ist.

Unsere Aufgabe ist es, die Leute im besten Sinne an die Hand zu nehmen und ihnen den fachlichen Rückhalt, soweit es eben möglich ist, zu geben. Aber auch die emotionale Begleitung zu bieten, für eine Entscheidung, die mehrere Hunderttausend Euro kostet und die der durchschnittliche Mensch nur einmal im Leben trifft. Das ist für mich extrem wichtig. Ich bin nach wie vor entsetzt, dass unser Beruf nicht geschützt ist. Theoretisch darf das ja jeder machen. Von daher ist das für uns ein Riesenthema, dass wir unsere Prozesse transparent gestalten, aber auch alles tun, damit auch das fachliche Know-how gegeben ist. ↪



**„Ich will nicht,
dass die Leute
nur sagen:
,Das war OK.'
Ich will, dass sie
begeistert sind.“**

Der Münchner Peter Hegerich ist Immobilienprofi, Familienmensch, Läufer, Gitarrist der Band Paddy Whack und vor allem begeisterter Unternehmer, immer auf der Suche nach innovativen Lösungen für mehr Qualität, Transparenz und effiziente Prozesse.



**„Von der Ausbau-
fähigkeit und den
Auswertungsmöglichkeiten her
ist estatePro das
reifste Produkt.“**

Sie wollen mit Ihrer Arbeit begeistern und gehen dafür auch unkonventionelle und innovative Wege. Nennen Sie uns ein Beispiel?

HEGERICH Spitzenleistung, egal ob beim Sport oder sonst wo, schaffen nur Menschen, die begeistert sind. Ein Usain Bolt läuft so schnell, ein großartiger Fußballspieler spielt so gut, weil sie das lieben und mit Herz und Seele dabei sind. Begeisterung ist generell mein Motto. Ich mag nichts machen, wofür ich mich nicht begeistere.

Wohnen ist eine extrem emotionale Sache, denn man kauft eines der nachhaltigsten Gefühle. Deshalb ist Begeisterung auch hier fundamental. Um Begeisterung zu vermitteln, beschäftigen wir nur Leute mit einer positiven Grundhaltung, die Spaß am Kontakt mit Menschen und am Leben generell haben.

Davon ausgehend, haben wir überlegt, wie wir die Begeisterung bei Mitarbeitern und Kunden steigern können. So waren wir in München das erste Immobilienbüro, das nur mit fest angestellten Mitarbeitern arbeitete, um Verbindlichkeit für alle zu schaffen.

Ein weiteres Beispiel: Als 3-D-Brillen neu auf den Markt kamen, waren wir in München die ersten, die unter dem Motto „Verkaufen fast ohne Besichtigung“ 3-D-Touren gestartet haben. Es ist keinem geholfen, wenn der Interessent sagt, er habe sich das Objekt ganz anders vorgestellt. Und mein Job als Makler ist ja nicht,

50 fremde Menschen zur Besichtigung in eine Wohnung zu bringen, sondern genau den einen Interessenten zu finden, bei dem die Immobilie und die Preisvorstellung passen – und der im besten Fall noch ein bisschen was drauflegt, weil er begeistert ist. Durch den virtuellen Rundgang weiß man schon vorab, ob das Objekt grundsätzlich infrage kommt. So wird die Immobilie nur von Leuten besichtigt, die echtes Interesse haben. Nicht zuletzt ist es auch eine Frage der Sicherheit, der Zeit und der Privatsphäre, die besser geschützt ist.

Warum haben Sie sich für die Zusammenarbeit mit Immowelt entschieden?

HEGERICH Wir haben schon immer versucht, aus der Software heraus zu verstehen, wie wir arbeiten. Prozesse transparent zu machen ist für mich essenziell. Der Hersteller, mit dessen Produkt wir bis dahin arbeiteten, hatte mich an den Rand des Wahnsinns getrieben. Er konnte uns einfach nicht mehr bedienen. Das war eine Software, die vielleicht einem Single-Makler mit einfachen Aufgaben genügt, aber man konnte nichts sinnvoll auswerten, nichts nachschauen, nichts daraus lernen. Doch ich glaube, dass das Verstehen der Abläufe extrem wichtig ist, wenn man sich weiterentwickeln will.



„Was uns immer wieder bestätigt wird, ist, dass wir in Sachen Immobilien-IT ganz vorn dabei sind.“

So habe ich mich auf die Suche nach einer neuen Lösung gemacht, unterschiedlichste Tools ernsthaft ausprobiert, auch große Wettbewerber durchgetestet, parallel weltweite CRM-Anbieter mit Immobilien-Bausteinen angeschaut. Aber es war nichts da, was aus meiner Sicht auch nur im Ansatz genügt hätte. Nach zwei Jahren Recherche bin ich bei estatePro dahin gehend fündig geworden, als dass es eine technologisch moderne Software ist, mit einer modernen, klaren Datenbankstruktur, MS SQL-Server basiert mit allen Schnittstellen u. a. zu MS Power BI, voller MS-Office-Integration u. v. m. Ich kann behaupten, dass ich mich IT-mäßig gut auskenne, und von der Ausbaufähigkeit und den Auswertungsmöglichkeiten her war estatePro das reifste Produkt – und ist es immer noch.

Wir hatten von Anfang an Experten zur Seite, die unsere Anforderungen verstanden haben. Was für mich auch sehr vertrauensbildend war: die bestehenden estatePro-Kunden. Wir wollen selbst noch weiterwachsen, und zu wissen, dass sehr viele große Maklerunternehmen sich Immowelt-Software anvertraut haben, hat mir das Vertrauen und die Sicherheit zu investieren gegeben und die Zuversicht, dass es langfristig passt.

Zum Start des Standortes in Nürnberg im September 2016 haben wir dann mit einem Prototyp von estatePro die Arbeit aufgenommen. Mittlerweile nutzen wir 16 Lizenzen über alle drei Standorte. Das aktuelle Design hat einen modernen Look, damit komme ich super klar.

Wie sehen die weiteren Ziele und künftigen Schritte aus?

HEGERICH Beruflich haben wir noch einiges vor. Ich sehe uns ganz stark weiter auf Wachstumskurs. Und zwar nicht um des Wachstums willen, sondern aufgrund von Qualität und Begeisterung. Unser Ziel ist, wirklich ein lokaler Partner von vielen, vielen Menschen zu werden. Mein fester Glaube ist, dass das, was wir für die Menschen tun, so wertvoll ist, dass es auch in den nächsten Jahrzehnten funktionieren wird. Auch wenn immer mehr nur noch per WhatsApp und per Handy läuft: Wenn es ums Wohnen und um so viel Geld geht, ist es wichtig, dass jemand im Entscheidungsprozess als Vertrauensperson auftritt. Deswegen tun wir alles, um da bestmöglich die Zukunft für unsere Kunden und Mitarbeiter zu gestalten. ☺