

# Zusammen ist man weniger allein – Kooperationen unter Maklern

Harald Henkel

Nicht jede Farm bietet genügend Potenzial, um bewirtschaftet zu werden, so scheint es zumindest. Zwei Maklerkollegen zeigen, wie man ein Gebiet erfolgreich zusammen betreut.

## IMMOBILIEN IM DIALOG:

Die Bürogemeinschaft „Immobilien im Dialog“ wurde im April 2010 von den beiden Gütersloher Maklern Wolfgang Grabbe (li.) und Manfred Knocke (re.) gegründet, um gemeinsam eine Filiale im benachbarten Rheda-Wiedenbrück zu betreiben. Ein gutes halbes Jahr nach der Eröffnung hat sich die Bürogemeinschaft bereits als kompetentes Maklerunternehmen in der Gemeinde Rheda-Wiedenbrück etabliert. Mittlerweile wurde die Kooperation auch auf die beiden Stammsitze in Gütersloh ausgedehnt.



Dem Thema Expansion begegnen viele Makler mit Unbehagen: Gerne würden sie wachsen, ihre Farm vergrößern beziehungsweise eine weitere bewirtschaften, doch oft scheitert eine Präsenz in angrenzenden Gemeinden oder Regionen an den für eine Filiale notwendigen hohen Anfangsinvestitionen – von den späteren Fixkosten etwa für das Personal und die Gebäudeunterhaltung ganz zu schweigen. Kein Wunder also, dass viele Makler als Einzelkämpfer ein zwar auskömmliches, doch begrenztes Auskommen finden. Dass es auch anders funktionieren kann, haben die beiden Maklerkollegen Wolfgang Grabbe und Manfred Knocke aus



Das gemeinsame Büro von Wolfgang Grabbe und Manfred Knocke in Rheda-Wiedenbrück.



mer Zeit den Wunsch, im Nachbarkreis Rheda-Wiedenbrück eine Filiale zu eröffnen. „Aber diese Pläne habe ich schnell wieder ad acta gelegt. Zu hoch wären Ladenmiete und Personalkosten im Verhältnis zum Ertrag gewesen“, erinnert sich Wolfgang Grabbe an die Zeit vor der Zusammenarbeit mit Manfred Knocke.

„Volle Präsenz für den Kunden bei halben Kosten“, fasst Manfred Knocke kurz und knapp die Erfolgsgeschichte zusammen.

Gütersloh bewiesen: Seit Anfang April 2010 führen sie ein Immobilienbüro im benachbarten Wiedenbrück gemeinsam. Eine Kooperation machte dies möglich.

### Expansion ja, aber wie?

Wolfgang Grabbe und Manfred Knocke teilen einige Gemeinsamkeiten: Beide sind erfahrene Makler, beide betreiben ihre Büros in Gütersloh und beide hatten schon seit genau

Durch einen Zufall fanden die beiden Makler zusammen: Bei einem Treffen einiger Geschäftsleute aus Rheda-Wiedenbrück kamen beide schnell auf ihre Expansionspläne ▶

## Top25 Portrait

IMMOBILIENPROFI  
**TOP25**  
DES IMMOBILIENPROFI DEUTSCHLANDS 2010

Weitere Infos zu Top25 finden Sie auf Seite 10.

## Die Besten 2010



### Michael Holder, Geschäftsführer

Werdegang/Qualifikationen des Geschäftsführers: Immobilienkaufmann

In der Immobilienbranche seit: 1993

Weitere Unternehmen/Beteiligungen: keine

Unternehmensmotto:

Wir sind in erster Linie ein seriöser und zuverlässiger Partner in allen Fragen rund um die Immobilie. Unser oberstes Ziel sind zufriedene Kunden. Bei uns werden Sie mit Sicherheit freundlich und kompetent beraten. Mit großer Ausdauer werden wir auch Ihre Immobilie verkaufen oder für Sie ein neues Zuhause finden.



Die Außenansicht des Ladenlokals



Die Büroräume



Das Team von VR Bank Immobilien GmbH

## Top FAKTEN

### VR-BANK IMMOBILIEN GMBH

Mohrenstraße 7a

96450 Coburg

www.immobilienzentrum-coburg.de

**Scanergebnis:** 405 Punkte (9/2010)

**Rechtsform:** GmbH

**Geschäftsinhaber/Geschäftsführer:**

Michael Holder, Sabine Holder,  
VR-Bank Coburg

**Mehr zum Unternehmen:**

**Gründungsyear des Unternehmens:** 2004

**Mitgliedschaften in**

**Verbänden/Vereinigungen/Netzwerken:**  
CompetenceClub

**Vermittlungsschwerpunkt:**

Secondhandimmobilien LK Coburg,  
LK Sonneberg

**Anzahl der Büros/Zweigstellen:** 1

**Anzahl der Mitarbeiter fest/frei:** 5/2

**Davon im Vertrieb:** 3

**Davon Auszubildende:** derzeit keine

**Leistungsspektrum des Unternehmens:**

Verkauf von Immobilien

in der Region zu sprechen. „Da habe ich zu Herrn Knocke gesagt: „Warum sollen nur Ärzte oder Rechtsanwälte Gemeinschaftspraxen bzw. -kanzleien haben? Machen wir es doch genauso“, berichtet Grabbe von den Anfängen der Partnerschaft.

So ward die Idee geboren. Gesagt, getan: Bereits wenige Monate später, im April dieses Jahres, eröffneten beide unter dem Slogan „Immobilien im Dialog“ eine 70 Quadratmeter große Filiale in Wiedenbrück, einer etwa 45.000 Einwohner zählenden Nachbarstadt von Gütersloh.



Wolfgang Grabbe (li.)  
und Manfred Knocke

**Viele Kunden hatten das Gefühl, dass die Makler sich nur gegenseitig die Kunden wegschnappen wollen, um jeden Preis.**

**Diese Angst müssen sie nun nicht mehr haben.**

Die Vorteile der Kooperation liegen auf der Hand: „Volle Präsenz für den Kunden bei halben Kosten“, fasst Manfred Knocke kurz und knapp die Erfolgsgeschichte zusammen. Der Mitarbeiter für die neue Zweigstelle wird

abwechselnd aus der Stammebelegschaft eines der beiden Büros rekrutiert, in der Regel wöchentlich.

### Synergieeffekte nutzen

Durch die Zusammenlegung ihrer Angebots- und Interessentenkarteien erreichen die beiden Makler zudem hohe Sy-

## Top25Portrait

IMMOBILIENPROFI  
**TOP25**  
DER IMMOBILIENPROFI DEUTSCHLAND 2010

**Platz 6**

Weitere Infos zu Top25 finden Sie auf Seite 10.

## Die Besten 2010



### Frank Alexander, Geschäftsführer

Werdegang/Qualifikationen des Geschäftsführers: 15 Jahre Immobilienprofi in der Praxis

In der Immobilienbranche seit: 1995

Weitere Unternehmen/ Beteiligungen: Grundconcept GmbH (Gesellschaft für Projektentwicklungen von Neubauvorhaben)

Unternehmensmotto: Professionalität, Kreativität, Engagement, Kompetenz, Fordern und Fördern



Die Büroräume



Die Außenansicht des Büros

## Top FAKTEN

### HERMANN IMMOBILIEN GMBH

Hauptstraße 47–49  
63486 Bruchköbel  
www.hermann-immobilien.de

**Scanergebnis:** 678 Punkte (03/2010)

**Rechtsform:** GmbH

**Geschäftsführer:** Frank Alexander

### Mehr zum Unternehmen:

**Gründungsjahr des Unternehmens:** 1979;

**2008 Übernahme (100 %) durch Frank Alexander**

**Mitgliedschaften in Verbänden/Vereinigungen/Netzwerken:** IVD, CompetenceClub

**Vermittlungsschwerpunkt:** Wohnimmobilien Rhein-Main-Gebiet, Schwerpunkt Neubau

**Anzahl der Büros/Zweigstellen:** 5

**Anzahl der Mitarbeiter fest/frei:** 32

**Davon im Vertrieb:** 17

**Davon Auszubildende:** derzeit keine

**Leistungsspektrum des Unternehmens:** Entwicklung und Vermarktung von Bauträgermaßnahmen sowie Vermittlung von privaten Wohnimmobilien im Rhein-Main-Gebiet

nergieeffekte: „Durch die jetzt viel breitere Datenbasis sinkt unsere Vermarktungszeit, da wir nun mehr Objekte und Interessenten zusammenführen können“, erläutert Grabbe. Dennoch bleiben die persönlichen Ansprechpartner der Kunden aus der jeweiligen Firma erhalten: Sollte der zuständige Mitarbeiter einmal nicht in Wiedenbrück sein, so leitet sein Kollege die Anfrage direkt weiter und bittet darum, Kontakt mit dem Kunden aufzunehmen.

Die Interessenten jedenfalls honorieren die Zusammenarbeit der ehemaligen Konkurrenten mit vermehrten Aufträgen. Sie fühlen sich durch das Gemeinschaftsbüro gut aufgehoben und haben zudem das Gefühl, nun objektiver beraten zu werden, denn, so Grabbe: „Viele Kunden hatten das Gefühl, dass die Makler sich nur gegenseitig die Kunden wegschnappen wollen, um jeden Preis. Diese Angst müssen sie nun nicht mehr haben. Das hat unser Image deutlich verbessert und ist für unser Unternehmen zu einem wichtigen Alleinstellungsmerkmal geworden.“

Es wird deutlich, dass nicht nur das neu eröffnete Büro in Wiedenbrück von der Kooperation profitiert, sondern beide Maklerunternehmen insgesamt nun positiver wahrgenommen werden. Das hängt sicherlich auch mit der koordinierten Objektwerbung in Zeitungen und auf den Homepages der beiden Makler zusammen. Ein gemeinsames Logo symbolisiert die Zusammenarbeit zum Wohle von Käufern und Verkäufern. Und auch hier gilt: Geteilte Werbekosten sind halbe Werbekosten.

### Kompetenz steigern

Gemeinsam verteilte Flyer und gestaltete Anzeigen haben in Verbindung mit dem Neugeschäft in Wiedenbrück zu einem soliden Umsatzanstieg geführt, dessen Erträge nun wiederum in Einkaufsaktivitäten wie Präsentationen, Veranstaltungen und zusätzliche Objektwerbung investiert werden können, um den Bekanntheitsgrad in der neuen Farm weiter zu erhöhen. Auch die Homepages der beiden Unternehmen sind dieser Prämisse verpflichtet. Unter der Rubrik „Partnerimmobilien“ wird der Besucher mit einem Klick auf die Webseite des jeweils anderen geleitet und hat damit eine deutlich größere Objektauswahl. Potenzielle Verkäufer wiederum erkennen, dass ihr Objekt bei diesem Makler durch die Kooperation deutlich mehr Interessenten finden könnte. „Besonders freuen sich viele unserer Kunden darüber, dass es endlich einmal zwei Makler gibt, die die gleiche Sprache sprechen. Dadurch werden wir als besonders kompetent wahrgenommen, was uns nicht zuletzt dabei hilft, den durch die Dominanz der Banken etwas verkrusteten lokalen Markt aufzubrechen“, sagt Grabbe.

Rechtlich ist die Kooperation durch einen Vertrag abgesichert. Beide Parteien verpflichten sich darin, die Hälfte der anfallenden Bürokosten zu tragen. Gleichzeitig werden alle

in der Gemeinschaftsfiliale erzielten Provisionen geteilt, unabhängig davon, welches Maklerbüro den Auftrag abwickelt. „Mit dieser Vorgehensweise ersticken wir jegliches Konkurrenzdenken schon im Keim und fördern die Kooperation, da jeder weiß, dass der Gewinn des anderen auch der eigene Gewinn ist“, erklärt Makler Grabbe.

Dass dieses Modell ein echter Renner werden könnte, stellte sich für die Herren Grabbe und Knocke sehr schnell heraus: Mittlerweile betreiben sie nicht nur das Gemeinschaftsbüro in Wiedenbrück, sondern haben auch ihre beiden Stammbüros zusammengelegt. Aus der anfangs geplanten Zusammenarbeit, streng auf Wiedenbrück beschränkt, ist eine echte Partnerschaft geworden. Und während Wolfgang Grabbe sich früher von Gemeinschaftsgeschäften fernhielt, ist er heute ein überzeugter Anhänger von mehr Kooperation zwischen Maklern. ■



**Emmanuel Polatsidis**

Mainz,  
Makler seit 1993

ADIVA · Allgemeine Deutsche Immobilien-Vermarktungs-Agenturen eG

*Ich bin ADIVA-Mitglied, weil ADIVA eine Maklerorganisation ist wie keine andere. Wir sind nicht fremdbestimmt, alle Beiträge kommen nur uns Mitgliedern zugute, wir arbeiten nicht für fremde Taschen. Bei uns stimmt das „Preis-Leistungsverhältnis“.*

*Das Wichtigste jedoch: Wir bemühen uns intensiv um neue Vermarktungsmöglichkeiten, insbesondere beim Einkauf, der immer mehr an Bedeutung gewinnt. Eine entscheidende Rolle spielt dabei das Internet, um das sich unsere Spezialisten ständig kümmern.*

Informieren Sie sich über die ADIVA im Internet

[www.adiva-immobilien.com](http://www.adiva-immobilien.com)

oder über unsere Geschäftsstelle:

**ADIVA Genossenschaft Deutscher Makler eG**

Rheinstraße 83 · 65185 Wiesbaden · Telefon 0611 54101 867  
info@adiva-immobilien.de