[bethke]

Annekathrin Bethke

Clippingmappe

SAAL ZWEI

Verbindet Wesentliches

EXKLUSIVES | AUTOREN | DIE IDEE | AKADEMIE | PRESSE | PARTNER |

"Ich empfinde das, was ich mache, nicht als Arbeit"

Ihre Ausbildung zur Immobilienkauffrau brach sie ab, stattdessen baute Annekathrin Bethke das Marketing von Dahler auf, einem Makler hochwertiger Immobilien. Heute ist die 27-Jährige Geschäftsführerin in derselben Firma. Ihr Rezept: Fleiß, Arbeit – und sehr viel Herzblut.

Hamburg, den 21.08.2013 - Von Stefanie Bilen

Frau Bethke, wie wird man mit 27 Jahren Geschäftsführerin?
Mit Fleiß, Können – und dann hat alles im Leben auch mit Glück zu tun. Aber ich habe auch immer die Themen, die mich interessiert haben, an mich gerissen. Vor sieben Jahren begann ich meine Ausbildung zur Immobilienkauffrau bei Dahler & Company. Ich hatte das Glück, in der Zentrale starten zu dürfen. An den Aufgaben hatte ich große Freude und entsprechende Einsatzbereitschaft gezeigt. Deshalb entschloss ich mich, den Weg der Ausbildung zu überspringen - und bewarb mich als Assistentin der Geschäftsführung, gelandet bin ich im Marketing. Mir war schnell klar, dass das meine Leidenschaft ist. Ich widmete mich voll und ganz der neuen Position und studierte parallel BWL. Ein Studienabschluss war mir trotz der Liebe zur Arbeit wichtig.
Gelernt habe ich überwiegend am Wochenende oder nachts. In diesem Jahr habe ich den Bachelor gemacht und im April die Geschäftsführung für die Franchise-Tochter übernommen. Als ich gefragt wurde, musste ich nicht lange nachdenken.

Wie wurde Ihre Beförderung intern aufgenommen? Hatten sich nicht ältere und erfahrenere Kollegen in Position gebracht?
Nicht, dass ich es wüsste. Da ich seit fast einem Jahrzent in dem Unternehmen arbeite, das Geschäft von der Pike auf gelernt habe, jeden Mitarbeiter kenne und die Marke lebe, wissen meine Kollegen, was auf sie zukommt. Insofern habe ich viel Bestätigung von ihnen bekommen.

Wie reagieren potentielle Franchise-Nehmer? In der Immobilienbranche und unter Maklern geht es ja nicht unbedingt zimperlich zu...
Ich habe nicht das Gefühl, dass ein Unterschied gemacht wird. Mir ist schon bewusst, dass ich ziemlich jung bin, aber mit einem entsprechenden Auftreten und der nötigen Kompetenz ist das kein Problem. Ich stehe zu 100 % hinter der Marke, und das spürt aus meiner Sicht mein Gegenüber - unabhängig von Alter und Geschlecht.

SAAL

Mittwoch ist

Erhalten Sie des Online-M Postfach: Bu Karrieretipp

Ihre E-Mail

ONL EMP

AUS COM

ARC

BEKANNT

dium

Geben Sie

Jetzt abonnie

Wie ist ihr Verhältnis zu den geschäftsführenden Gesellschaftern des Unternehmens, dem Ehepaar Dahler? Bislang waren sie ihre Mentoren, auf einmal sind es Geschäftsführer-Kollegen.
Sie sind die Gründer des Unternehmens - und sind für mich immer noch meine Mentoren. Sie haben so viel Erfahrung – wenn sie uns Mitarbeitern einen Rat geben, ist das Gold wert. Dennoch ist es ein Austausch auf Augenhöhe, und das ist es eigentlich immer schon gewesen. Wenn es heute in meinem Bereich um größere Entscheidungen geht, haben sie nach wie vor das letzte Wort.

Der Makler-Beruf hat nicht den besten Ruf. Hat Sie das nie bewogen, in eine andere Branche zu wechseln?
Nein, ich kann mir nichts anderes vorstellen, und ich sehe viel Potenzial für mich persönlich. Außerdem spornt es mich an. Als Unternehmen kämpfen wir dafür, dass der Ruf besser wird. Wir bewegen uns im Luxusimmobilien-Bereich und legen größten Wert auf Qualität und Professionalität, in allen Bereichen. Egal ob das unsere Shops sind, unsere Mitarbeiter oder der Service für unsere Kunden.

Sie haben etwas erreicht, wofür andere zehn Jahre länger brauchen. Haben Sie nie das Gefühl, zu wenig links und rechts zu gucken?
Ich habe wenig Kontakt zu Gleichaltrigen, die noch voll im Studentenleben drin sind. Wenn ich mal wieder vier Wochen am Stück nur gearbeitet habe, fällt mir schon auf, dass ich beispielsweise meine Familie vernachlässige. Oder dass ich zu wenig Sport treibe. Das will ich dringend ändern. Aber ansonsten empfinde ich das, was ich mache, nicht als Arbeit. Wenn ich nicht schlafe, setze ich mich mit der Firma und meinen Aufgabe auseinander. Geschäftspartner oder Mitarbeiter bekommen regelmäßig Emails mitten in der Nacht. Ich möchte meine Themen einfach voranbringen. Mir bringt das großen Spaß!

Annekathrin Bethke, 27, hat BWL an der Europäischen Fernhochschule studiert. Seit sie 20 ist, arbeitet sie für das Immobilien-Unternehmen Dahler & Company. Als Objektentwickler hat Dahler u.a. den Marco Polo Tower in der Hamburger Hafencity mitentwickelt. Bethkes Aufgabe ist es, die Zusammenarbeit mit Franchisepartnern, Lizenznehmern und Repräsentanten auszubauen. Hautsächlich im süddeutschen Raum will Dahler mehr Präsenz zeigen. Derzeit verfügt Dahler über 34 Filialen.
Bethke ist ledig und lebt in Hamburg. (In einer 90 qm-Eigentumswohnung im Stadtteil St. Georg.)
annekathrin.bethke@dahlercompany.de, www.dahlercompany.com

...und Se

„STOP TH

gewinner

SAAL ZV

Sabine Kartte

MEISTGEI

ZEI

GLENN GREE

"Die USA

Verbrechen

BUNDESTAGS

Schwarz-G

SNOWDEN-DA

"Guardian"

Berichtsver

immobilien managerverlag
entscheidend für entscheider

14.05.2013 | Personen

Lizenzgeschäft von Dahler & Company nun in weiblicher Verantwortung

Die erst 27-jährige Annekathrin Bethke wird neue Geschäftsführerin der Dahler & Company Franchise GmbH & Co. KG.

Annekathrin Bethke Bild: Dahler Company

Das Lizenzgeschäft des Hamburger Immobilienberaters Dahler & Company hat eine neue Geschäftsführerin. Annekathrin Bethke (27) ist die neue Geschäftsführerin der Tochtergesellschaft Dahler & Company Franchise GmbH & Co KG. Damit berufen die Verantwortlichen eine Beschäftigte aus dem eigenen Unternehmen in die Führungsebene. Die Betriebswirtin arbeitet bereits seit sieben Jahren für das Maklerhaus.

In dieser Zeit war Bethke maßgeblich am Aufbau der Marketingabteilung in der Unternehmenszentrale beteiligt. Heute arbeiten fünf Beschäftigte in dieser Abteilung. Bethkes leitete die Abteilung zuletzt mit Prokura. Ziel der neuen Führungskraft ist es, pro Jahr das hauseigene Netzwerk an lizensierten Shops in deutschen Städten um drei weitere Filialen zu erweitern, kündigte das Unternehmen an. "Wir setzen bei der Vergrößerung des Lizenzsystems auf Qualität und nicht auf Masse“, hieß es.

Derzeit ist Dahler & Company an 23 Standorten mit insgesamt 34 Niederlassungen vertreten.

Cash.ONLINE

14.05.2013

Immobilien | Köpfe

Bethke übernimmt Geschäftsführung der Lizenzsparte bei Dahler & Company

Empfehlen | Tweet | +1

Die 27-jährige Führungskraft beim **Maklerhaus** Dahler & Company Annekathrin Bethke ist seit dem 1. April Geschäftsführerin der Lizenzsparte Dahler & Company Franchise GmbH & Co. KG. Zu ihren Aufgaben zählt, das Lizenzmanagement zu optimieren und das Repräsentantennetzwerk auszubauen. Zudem ist sie weiter für die Markenführung verantwortlich.

Annekathrin Bethke, Dahler & Company

Die Betriebswirtin ist seit sieben Jahren im Unternehmen tätig, hat federführend die Marketingabteilung der Unternehmenszentrale aufgebaut, leitete zuletzt das Marketing und war Prokuristin der Dahler & Company Group GmbH.

"Ich freue mich nun, den deutschen Markt mit weiteren Dahler & Company Filialen zu erobern", sagt Bethke über ihren neuen Aufgabenbereich. Ihr Ziel ist es, das Lizenzsystem um jährlich circa drei Shops zu erweitern. Statt auf "Masse" will sie bei der Vergrößerung des Lizenzsystems auf Qualität setzen: "Um diesem Anspruch gerecht zu werden, können wir nur eine gewisse Anzahl an Eröffnungen leisten, da die Betreuung von neuen Lizenzen sehr umfangreich ist. Wir betrachten uns als auch Unternehmensberater der Lizenzpartner und unterstützen sie unter anderem in Personalfragen, Marketing, Controlling."

Ebenso sei ihr sehr wichtig, dass die Partner zu dem Unternehmen passen und die Lage des Shops optimal ist." Auch aus diesem Grund entscheiden wir uns ausschließlich in Ausnahmefällen für Quereinsteiger und setzen in diesen Fällen erfahrene Büroleiter und Büroleiterinnen als Kriterium voraus. Wir möchten, dass unsere Immobilieninteressenten von Experten beraten werden, die ihre Gebiete bis in die Tiefe kennen", so Bethke.

Derzeit verzeichnet Dahler & Company 34 Filialen an 23 Standorten. Vor allem in Süddeutschland will man fortan mehr Präsenz zeigen. Auf der Agenda stehen vor allem die Standorte Stuttgart, Starnberger See, Heidelberg, Tegernsee und Baden-Baden", konkretisiert Bethke.

In diesem Jahr eröffnet das Hamburger Maklerunternehmen sowohl in Berlin als auch in München jeweils einen neuen eigenen Shop. Dort allerdings jeweils ohne Lizenzpartner. "Wir möchten gern an beiden Standorten selbst den Grundstein legen und haben somit vorerst keinen Lizenzpartner mit ins Boot geholt. Für Berlin konnten wir bereits eine Geschäftsführerin finden. In München suchen wir noch nach einer Büroleitung."

"Ich bin sehr stolz, dass wir ein "Eigengewächs" in diese verantwortungsvolle Position heben konnten. Mit Annekathrin Bethke haben wir eine Geschäftsführerin an unserer Seite, die das Unternehmen aus dem FF kennt und die Marke mit ihrer Arbeit sehr geprägt hat", kommentiert Geschäftsführer Björn Dahler die Personalie. (te)

Foto: Dahler & Company

IMMOBILIENPROFIS IM PORTRÄT

Annekathrin Bethke

Annekathrin Bethke (29) ist seit 2013 Geschäftsführerin von Dahler & Company Franchise. Die gebürtige Berlinerin war 2006 als Auszubildende zu Dahler & Company nach Hamburg gekommen. Von 2009 bis 2013 übernahm sie die Marketingleitung bei der Dahler & Company Group und absolvierte parallel ein Bachelorstudium BWL an der Europäischen Fernhochschule. In ihrer Freizeit stehen Yoga, Laufen, Fitness und Motorbootfahren auf der Agenda. Bethke ist Mitglied im Marketeer Club Europe und im Fitnessclub Aspria Uhlenhorst.

Wo wohnen Sie zurzeit? In St. Georg. Eigentum.

Bitte beschreiben Sie Ihre Wohnung mit ein paar Sätzen. Eine kleine Maisonette-Wohnung, die sehr zentral gelegen ist. 200 m zur Alster, 100 m zum innerstädtischen Leben, Einkaufen, Cafés, Kultur – alles sehr nah. Immer lebendig. Hochgeklappte Bordsteine gibt es hier nicht.

Wo ist Ihr Lieblingsplatz in der Wohnung? Der Küchentresen zum entspannten und kreativen Arbeiten und die Badewanne am späten Abend zum Abschalten.

Haben Sie bei dieser Immobilie oder einer anderen beim Bau schon einmal selbst mit Hand angelegt? Na ja. Selbst mit Hand angelegt wäre deutlich übertrieben. Aber ich konnte bei dem Neubauprojekt so einiges selbst auswählen. Bei der Wahl der Möbel habe ich auf bereits zusammengebaute Möbel gesetzt. ;-)

Was muss die perfekte Wohnung unbedingt haben? Eine große Badewanne!

Wie und wo möchten Sie im Alter gerne wohnen? Muss ich mir dazu jetzt schon konkrete Gedanken machen? Mittelfristig finde ich Full-Service- und Mixed-Use-Konzepte traumhaft.

Womit haben Sie als Erwachsene zum ersten Mal Geld verdient? Ich habe bei Caterings meines Onkels gekellnert.

Wie haben Sie den Weg in die Immobilienbranche gefunden? Geplant. Immobilien und die Branche haben mich immer fasziniert. Familiär war ich diesbezüglich auch schon positiv geprägt.

Was wären Sie heute gerne, wenn nicht Immobilienprofi? Inhaberin einer Marketingagentur.

Haben Sie eine Lieblingsimmobilie? Keine konkrete. Aber ein Haus in der Toskana ist traumhaft. Das liegt nicht nur an der Immobilie selbst, sondern vor allem an dem Umfeld, der Kultur, dem Essen, der Lebensfreude.

Und welches Gebäude in Deutschland würden Sie gerne abreißen? Muss ich irgendetwas zerstören wollen? Jede Immobilie hat ihre Berechtigung gehabt.

Was bringt Sie privat auf die Palme? Und was beruflich? Ignoranz und Arroganz.

Nennen Sie einen Ihrer Lieblingssongs? Keine Macht den Pessimisten! Von Gregor Meyle.

Welche kürzlich besuchte Veranstaltung hat Ihnen besonders gut gefallen? Konzert von Fritz Kalkbrenner.

Wie können Sie besonders gut entspannen oder abschalten? Beim Sport oder Yoga vergesse ich das Alltägliche. Wenn ich dann im Anschluss noch Zeit für Wellness und Sauna habe, bin ich entspannt.

In welcher Lokalität kann man Sie häufiger antreffen? Bei einem sehr guten Italiener, Cuneo in Hamburg, oder in der Bar vom The George Hotel.

Und mit welcher noch lebenden Persönlichkeit würden Sie dort gerne einmal einen Abend verbringen? Mit Yahoo-Chefin Marissa Meyer. Power- und Karrierefrau.

Verraten Sie uns auch noch Ihr Lieblingsgericht? Sushi!!!! Ich kann morgens, mittags und abends Sushi essen und genießen.

Wie feiern Sie Ihre Erfolge? Beim After Work mit meinem Team.

Mit wem würden Sie gerne mal für einen Tag das Leben tauschen? Oliver Samwer, weil ich neugierig bin, wie ein Tag bei jemandem abläuft, der so viele erfolgreiche Unternehmen hochzieht.

Gibt es etwas im Ausland, was Sie in Deutschland vermissen? Mut zur Selbstständigkeit.

Sie haben 100.000 Euro zur freien Verfügung und müssen das Geld komplett ausgeben – welchen Traum erfüllen Sie sich? Ein eigenes Unternehmen starten. sma

Annekathrin Bethke beim Segelkurs, um den Sportbootführerschein See zu erwerben. Bild: Annekathrin Bethke

Leben im Full-Service-Hotel mitten in der Stadt. Sport, Essen, Service, Ausgehen – alles – ganz effizient – zusammen. Bild: Annekathrin Bethke

Immobilien-Köpfe im Portrait: Annekathrin Bethke: 'Erfolg ist eine Frage der Einstellung'

Immobilien-Köpfe im Portrait: Annekathrin Bethke: 'Erfolg ist eine Frage der Einstellung'

Wenn Annekathrin Bethke ihren Schreibtisch morgens übervoll mit Arbeit vorfindet, fängt der Tag für sie gut an. Und wenn ihr Schreibtisch abends mit neuen Herausforderungen für den nächsten Tag gefüllt ist, hört er auch gut auf. Als Geschäftsführerin der Dahler & Company Franchise GmbH & Co. KG arbeitet Annekathrin Bethke rund um die Uhr. Neben der Auswahl neuer Lizenzpartner, entwickelt die 29-Jährige zusammen mit ihrem Team das Lizenzsystem stetig weiter, optimiert das Marketing, konzeptioniert Online-Strategien und gestaltet so auf unterschiedlichsten Unternehmensebenen Erfolg als Prozess. Eine Geschichte über eine Karriere, die nicht nur nach oben, sondern vielmehr in alle Richtungen geht.

Das Büro von Annekathrin Bethke befindet sich hinter einer eleganten Glastür. Wer vermutet, dass sie es sich dort in einem großen Büro in einem schicken Sessel gemütlich macht, irrt. „Mein iPhone, Stift und Zettel, Visitenkarte: Das ist mein Büro. Ich bin gern dort, wo es erforderlich ist", erklärt Annekathrin Bethke. Sie ist immer in Bewegung und leitet das Unternehmen auf ihre Art und Weise mit viel Leidenschaft und Innovationskraft. 2006 bewarb die Berlinerin sich bei Dahler & Company für einen Ausbildungsplatz zur Immobilienkauffrau. Ihre erste Station war die Hamburger Zentrale. An den Aufgaben hatte sie große Freude und entsprechende Einsatzbereitschaft gezeigt. Deshalb entschloss sie sich, den Weg der Ausbildung zu überspringen und bewarb sich als Assistentin der Geschäftsführung. „Gelandet bin ich im Marketing – Mir war schnell klar, dass das meine Leidenschaft ist. Ich widmete mich voll und ganz der neuen Position." Nebenbei studierte sie BWL. Kollegen bezeichnen sie als klassischen Workaholic. Sie stößt sich an dieser Bezeichnung nicht. „Ich arbeite gern", erzählt Annekathrin Bethke. „mir macht es einfach Spaß, Dinge voranzutreiben und neue Herausforderungen zu stemmen."

Ob Marketingmaßnahmen, IT, Personalführung, oder das Lizenzsystem – Annekathrin Bethke kennt alle Bereiche von Dahler & Company. Nicht etwa, weil sie diese während ihrer Ausbildung durchlaufen musste. Sie hat vieles maßgebend mit aufbauen dürfen. Ihre Interessen waren nie auf ein bestimmtes Gebiet festgelegt – das brachte sie schnell nach vorn. Die Vielfältigkeit ihres Wissens ist hier ein großer Vorteil. „Einmischen, einbringen, mitmachen", erklärt sie, „wenn ich bemerkt habe, dass wir etwas optimieren können, habe ich so lange nicht nachgelassen, bis es abgeschlossen war. „Und ich hatte das große Glück mit Kirsten und Björn Dahler Mentoren zu haben, die mich auch machen ließen und mir vertrauten, wenn ich der Meinung war, es zu schaffen."

Für diejenigen, die ebenfalls ganz nach oben wollen, hat Annekathrin Bethke einen Tipp: „Auf dem Weg in die Top-Managementebene sollte man sich frühzeitig eine professionelle Begleitung in Form eines Mentors oder Coaches suchen. In England oder auch den USA ist ein Executive Coach für aufkommende Führungsfragen längst eine feste Instanz. Hierzulande muss man sich eine professionelle Begleitung beim Antritt einer neuen Führungsrolle einfordern und dann aber auch nutzen. Aus Erfahrungen lernen unterstützt den eigenen Erfolg nachhaltig."

Die Gründer des Unternehmens, Kirsten und Björn Dahler, erkannten ihr Potenzial und schätzen ihre Hingabe und Leidenschaft für die Immobilienbranche. Vor zwei Jahren wird Annekathrin Bethke die jüngste Geschäftsführerin im gesamten Unternehmen und übernimmt die Führung der Franchise GmbH & Co. KG. „Das Lizenzsystem ist mein Spezialgebiet, trotzdem behalte ich alle Bereiche im Auge, denn wer alle Tätigkeiten kennt, kann sich besser in die Lage der Kollegen versetzen und so bei Fragen und Problemen optimal reagieren. Empathie ist ausschlaggebend für Erfolg", sagt sie.

Diese persönliche Strategie der Konzeptoptimierung spiegelt sich auch deutlich im Lizenzsystem von Dahler & Company wider: Angeboten werden den Lizenzpartnern drei Modelle: Shop, Büro und Repräsentanz. „Das Lizenzsystem muss an die Standortgegebenheiten angepasst sein, denn es ist nicht an jedem Standort gleich das Shopkonzept erforderlich, ein Büro zum Beispiel senkt die Investitionskosten und öffnet unser Lizenzsystem so für weitere Personen."

Pro Jahr bewerben sich bei Annekathrin Bethke rund 250 Makler um eine Lizenz des Premiumimmobilienmaklers. Fünf von ihnen werden Lizenzpartner. Die Quote ist gut und liegt über dem Durchschnitt in der Franchisebranche. Im Schnitt rechnet man mit einem Abschluss auf 100Interessierte. Der Vorteil, den man als Lizenzpartner hat ist eindeutig: „Man ist einfach schneller, weil man sich weder um Marketing noch um all das Administrative Gedanken machen muss", so Annekathrin Bethke. Schneller sein – das ist Frau Bethke wichtig. Sie spricht schnell, sie denkt schnell, sie arbeitet schnell. „Von meinen Mitarbeitern fordere ich viel, allerdings brauche ich keine Bremse, eher vielleicht ein Regulativ." Über Ideen ihres Teams freut sie sich, gleichermaßen über Kritik. Ihre Bürotür ist stets für jeden geöffnet. Für sie ist wichtig: „Ich fordere nicht nur viel, ich fördere auch." Bei Dahler & Company steht die Weiterentwicklung der Mitarbeiter an erster Stelle. Annekathrin Bethke gibt ihrem Team täglich mit auf den Weg, dass es jeder soweit schaffen kann, wie sie. Das spornt an und jeder soll sich gut unterstützt wissen. Als wichtigen Bestandteil eines funktionierendenTeams sieht Annekathrin Bethke dabei auch Teamchoachings. „Ich empfehle jedem regelmäßig Teamchoachings zu machen, nicht erst, wenn es eine Krise gibt oder eine Problemlösung gesucht wird, sondern vorausschauend, um Kommunikationsdefizite oder festgefahrene Situationen gar nicht erst entstehen zu lassen. Arbeiten im Team ist immer ein Prozess, der gepflegt und extern evaluiert werden muss, damit er gesund bleibt."

Bei der Auswahl potenzieller Lizenzpartner legt Annekathrin Bethke vor allem auf Unternehmergeist wert. Sie schätzt Mut: Nicht nur Mut Herausforderungen anzunehmen, sondern vor allem den Mut, Fehler zuzulassen. „Es dauerte bis ich gelernt habe den selbst auferlegten Perfektionismus abzulegen", erzählt sie. Man dürfe Fehler machen. „Zudem können Prozesse deutlich leichter optimiert werden, wenn man Fehlerquellen realisiert hat", so Bethke, „doch im Job Fehler zuzugeben erfordert Courage, die muss man täglich zeigen".

Wenn man sie fragt, ob ihr Alter ein Problem für den Umfang ihres Verantwortungsbereiches sei, antwortet sie souverän: „Auftreten und Kenntnis spielen eine Rolle und das ist meines Erachtens altersunabhängig." Für die jungen Frauen, die Führungspositionen anstreben, oder auch gerade erst nach einer Ausbildung oder dem Studium einen Job begonnen haben, hat Annekathrin Bethke einen Tipp: „Sei mutig, nimm Herausforderungen an, wenn du sie mit Leidenschaft und Fleiß erfolgreich abschließen kannst. Nur so schafft man es für ein Unternehmen ein wichtiger Bestandteil zu werden". Als Generalistin mit Spezialgebiet hat sie eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass Mut, Einbringen, Fleiß und Leistungswille zum Erfolg führen. Sie ist froh in einem mittelständischen und inhabergeführten Unternehmen tätig zu sein, das kurze Entscheidungswege und weniger Bürokratie auf dem Weg nach oben mit sich bringt.

Und die Zukunft? „Dahler als Marke nachhaltig erfolgreich zu machen und mich immer wieder neuen Aufgaben stellen", sagt Annekathrin Bethke. Und ihr ganz persönlicher Wunsch? Überrascht fragt sie nach „Wieso? Das ist doch persönlich!"

die Chefin
der Blog für Führungsfrauen

STARTSEITE | DER BLOG | DIE CHEFINNEN | DIE BIBLIOTHEK | FAKTEN | TERMINE | IMPRESSUM & KONTAKT

„Professionelle Begleitung beschleunigt den Weg ins Topmanagement“

13. Juli 2015 08:43 , Leave a Comment , Sabine Hockling

© Dahler & Company Franchise GmbH

Um sich selbst weiterzuentwickeln sucht Annekathrin Bethke früh professionelle Unterstützung. Ein Schritt, der nicht nur für sie von Vorteil ist, sondern auch ihr Team nach vorn bringt.

Die 1985 in Berlin geborene Annekathrin Bethke hat BWL an der Europäischen Fernhochschule studiert. Seit 2006 ist sie beim Hamburger Immobilienmakler Dahler & Company beschäftigt und übernahm zunächst die Leitung im Bereich Marketing und PR. Seit 2013 ist sie Geschäftsführerin der Dahler & Company Franchise GmbH & Co. KG und u.a. für die Akquisition der neuen Lizenzpartner zuständig.

die Chefin: Warum machen Sie, was Sie machen?

Annekathrin Bethke: Als ich bei Dahler & Company im Marketing gelandet bin, war mir schnell klar, dass das meine Leidenschaft ist. Ich war froh über die Möglichkeit, das Marketing mit aufbauen und meine Ideen verwirklichen zu können.

Suche

Search

Letzte Beiträge

- „Professionelle Begleitung beschleunigt den Weg ins Topmanagement“
- Unternehmen ignorieren Frauenquote
- „Hindernisse machen den Weg spannend“
- „Traut euch was!“
- Urlaubsvertretung? Gibt’s nicht mehr

Kategorien

Mir macht es generell großen Spaß, Projekte zu initiieren, voranzutreiben und abzuschließen. Besonders die Vielfalt und der stetige Fortschritt machen meinen Job überhaupt so interessant für mich.

In der Serie „6 aus 49" beantworten 49 weibliche Führungskräfte sechs Fragen zu ihrem persönlichen Karriereweg.

---

die Chefin: Wurden Sie auf Ihrem Weg unterstützt?

Bethke: Kirsten und Björn Dahler, Gründer und Geschäftsführer von Dahler & Company, haben mich auf meinem bisherigen Weg sehr unterstützt. Beide haben früh mein Potential erkannt und mir die Chance gegeben, von Beginn an Marketingstrategien und Innovationen mitentwickeln und umzusetzen zu können.

Sie haben meine Leidenschaft für die Immobilienbranche eher als ich selbst erkannt. Ohne dieses Vertrauen, für das ich sehr dankbar bin, wäre ich heute nicht da, wo ich bin.

die Chefin: Gab es auf diesem Weg Hürden?

Bethke: Ich bin sehr ehrgeizig und habe stets meine Ziele vor Augen. Dieser Anspruch, den ich an mich selbst stelle, ist manchmal zu hoch. Meinen Perfektionismus abzulegen und zu erkennen, dass es gut ist, auch mal Fehler zu machen, musste ich erst lernen.

die Chefin: Auf welche Ihrer Eigenschaften sind Sie stolz und warum?

Bethke: Meine Leidenschaft und mein Wissensdurst treiben mich an. Ich versuche mich auf verschiedensten Ebenen einzubringen und den Gesamtprozess voranzutreiben, um für das Unternehmen und für mich das Optimum herauszuholen. Ohne diese Hingabe, auf die ich sehr stolz bin, wäre das nicht möglich.

die Chefin: Was war der beste Rat, den Sie je bekommen haben?

Bethke: Ich habe viele Ratschläge bekommen, die mir sehr geholfen haben, meine Ziele zu erreichen. Mutig zu sein und Herausforderungen anzunehmen habe ich beispielsweise von meinen Eltern immer mit auf den Weg bekommen. Richtig gefördert wird das durch meine berufliche Karriere, in der ich immer wieder beeindruckende Menschen treffe, die mich inspirieren.

6 aus 49

Familie und Beruf

Frauenquote

Führung

Männer und Frauen

Politik

Studien

Wirtschaft

Tags

Arbeitsrecht Diversity Familie und Beruf Frauenquote Führungsfrauen Führungskräfte Führungsstil Gehalt Gleichberechtigung Karriere Management Managerinnen Personalführung Politik Psychologie Stress Studie Vereinbarkeit Familie Beruf

Letzte Kommentare

Sabine Hockling bei Impressum & Kontakt

die Cefin: Was raten Sie dem Nachwuchs?

Bethke: Ich gebe meinen Mitarbeitern immer gern mit auf den Weg, dass es jeder weit schaffen kann. Dazu ist neben einer guten Ausbildung, Fleiß und Hingabe, auch Mut und das Bestreben weiterzukommen, unerlässlich.

Ferner ist für die Weiterentwicklung wichtig, seine eigenen Stärken und Schwächen zu kennen sowie sich dieser bewusst zu sein. Ich habe mir dafür professionelle Unterstützung gesucht. Mithilfe unterschiedlichster Methoden wie dem Beziehungsmanagement oder dem interdisziplinären Arbeiten habe ich gelernt, Verhaltenstendenzen erkennen sowie ausarbeiten zu können. Und das ist nicht nur für mich persönlich hilfreich, sondern verbessert vor allem auch die Zusammenarbeit im Team.

Ich bin ein großer Freund von regelmäßigen Teamcoachings, um Kommunikationsdefizite oder festgefahrene Situationen gar nicht erst entstehen zu lassen. Die Realität zeigt jedoch, dass viele erst zu solchen Maßnahmen greifen, wenn es eine Krise oder ein Problem zu lösen gibt.

Und wer in die Top-Managementebene möchte, sollte sich generell frühzeitig eine professionelle Begleitung in Form eines Mentors oder Coaches suchen. In England oder den USA ist ein Executive Coach für aufkommende Führungsfragen längst eine feste Instanz.

Print PDF

Chefinnen-Beiträge teilen Tweet +1

Kontakt

Julia Henrich bei Impressum & Kontakt

Klaus Wenderoth bei Ein Arbeitstag pro Woche für Meetings

Annette Bauer bei Niederlande führen Gesetz für Homeoffice-Arbeit ein

Diana Versteege bei Niederlande führen Gesetz für Homeoffice-Arbeit ein

Archiv

Archiv

Wähle den Monat

Leidenschaft, Fleiß, Ehrgeiz

Interview mit der Franchisemanagerin Annekathrin Bethke zum Thema Erfolg

VON THOMAS THIMM

Die Online-Ausgabe des „Harvard Business Manager" fragt: „Wie merken Sie eigentlich, dass Sie erfolgreich sind? Messen Sie es an objektiven Größen wie Jobtitel, der Höhe Ihres Bankkontos oder den Universitäten, an die Ihre Kinder gehen können? Oder legen Sie den Fokus auf subjektivere Dinge, wie zum Beispiel der Befriedigung, die Sie aus der Lösung komplexer Probleme bei der Arbeit ziehen, der Freude, mit cleveren Kollegen zusammenzuarbeiten oder Ihr Empfinden von Glück zu Hause?" Tja, was ist eigentlich Erfolg, und wie misst man ihn? Eine sehr individuelle Angelegenheit. Wir haben mit Annekathrin Bethke gesprochen. Sie wurde mit 27 Jahren Geschäftsführerin der Franchisezentrale des Hamburger Premium-Maklers Dahler & Company.

Frau Bethke, Sie sagen, Erfolg sei eine Frage der Einstellung. Wie meinen Sie das?
Wer erfolgreich sein möchte, muss Herausforderungen annehmen, dauerhaft an sich arbeiten und notfalls wieder einen Schritt zurückgehen. Mit der falschen Einstellung sieht man die Herausforderung als reines Hindernis und bleibt eventuell stehen.

Kann also jeder erfolgreich sein?
Ja. In erster Linie muss man sich dessen bewusst sein, dass Erfolg ein Prozess ist, und darf sein Ziel nicht aus den Augen

verlieren. Ich empfehle, sich einen Mentor an die Seite zu holen, der beratend zur Seite steht und hilft, aus den Erfahrungen zu lernen. Sei es nun positiv oder negativ. Auf dem Weg zum Erfolg sollte die Suche nach der eigenen Expertise ausschlaggebend sein, um diese letztlich auszubauen und für sich und das Unternehmen zu nutzen.

Welche Voraussetzung muss man haben, um ihr Credo erfüllen zu können?
Leidenschaft, Fleiß und Ehrgeiz. Diese drei Eigenschaften bilden die Grundlage für die notwendige Motivation, seine Interessen und sein Wissen immer weiter auszubauen. Bei Dahler & Company versuche ich, mich in allen Bereichen einzubringen. Die Vielfältigkeit des Jobs macht es letztlich spannend und bringt einen dazu, konstant am Ball zu bleiben.

Sie beschäftigen sich mit Lizenzsystemen, Marketing und Online-Strategien. Sind Sie eine Art Verkäuferin im großen Stil?
Im Unternehmen bin ich in erster Linie für die Akquisition neuer Lizenzpartner zuständig. Das Marketing und die Online-Strategien sind die Voraussetzung, damit es überhaupt zu einem Gespräch kommt. Meine Aufgabe besteht darin, mit Kreativität Wege und Kanäle zur Kontaktaufnahme zu finden und dann einen Blick für das richtige Konzept für den jeweiligen Lizenzpartner zu haben. Deshalb haben wir ein System mit drei Modellen entwickelt. Ich würde mich nicht als Verkäuferin, sondern als Beraterin bezeichnen.

Wann werden die Online-Systeme den stationären Handel abgelöst haben?
Die Vorteile liegen auf den ersten Blick klar auf der Hand: Prozesse werden schneller, Änderungen und Neuerungen flexibler, Kosten werden reduziert. Besonders in der Immobilienbranche ist die Debatte rund um die Online-Portale groß. Für eine professionelle Vermarktung und Beratung sind umfassendes Know-how und Expertise rund um das Produkt notwendig, die ein Portal allein nicht leisten kann. Online-Systeme werden den stationären Handel nie vollständig ablösen. Persönlicher Kontakt und eine professionelle Beratung spielen in vielen Preis- und Marktsegmenten für die Kundenbindung und Generierung eine große Rolle, um Vertrauen aufzubauen und Dinge schneller voranzutreiben.

Ist das die schöne neue Welt?
Als Dienstleister müssen und können wir das Potenzial, das durch die Einbindung digitaler Technologien entsteht, nutzen. Wenn man in der Lage ist, die neuen Instrumente anzuwenden und für sein Unternehmensfeld zu optimieren, können sowohl Kunden als auch Dienstleister davon profitieren.

Wie sieht die schöne neue Welt in Ihren Augen aus?
Die Unternehmen werden sich in Zukunft immer stärker auf die Kombination beider Vermarktungsstrategien konzentrieren. Ich sehe darin einen enormen Vorteil, wenn man diese professionell nutzt.

Wann sind Sie zufrieden mit sich selbst und ihrem Job?
Wenn ein kontinuierlicher Prozess zu sehen ist. Ich arbeite gerne. Mir macht es Spaß, Dinge voranzutreiben und neue Herausforderungen zu stemmen. Deshalb bringe ich mich gern auf jeder Unternehmensebene ein, um neue Ideen zu entwickeln, die das Unternehmen und die jeweiligen Schritte optimieren.

Annekathrin Bethke: „Wer erfolgreich sein möchte, muss Herausforderungen annehmen, dauerhaft an sich arbeiten und notfalls wieder einen Schritt zurückgehen."

Sonnabend/Sonntag, 18./19. Juli 2015

WOHNEN & LEBEN

Dachform Mit einem dritten Giebel kann die Wohnfläche vergrößert werden Seite 47
Online Mehr zum Thema Einrichten, Architektur und Bauen Abendblatt.de/ratgeber/wohnen

Hauptsache praktisch

Wie Hamburger wohnen – Start einer neuen Serie. Heute: Zu Gast bei Annekathrin Bethke, deren Wohnung in St. Georg über drei Etagen geht

HEDDA MÖLLER

:: Der fünfstöckige Gelbklinkerbau in einer Seitenstraße der Langen Reihe im Stadtteil St. Georg wirkt unscheinbar. Die hanseatisch anmutende Zweck-Architektur, solide, schlicht und schnörkellos, reiht sich unauffällig in den von Altbauten dominierten Straßenzug. Aufregender sieht es innen aus – zumindest hinter der Tür von Annekathrin Bethke, 29. Die diplomierte Betriebswirtin hat vor acht Jahren ihre Eigentumswohnung in dem kurz zuvor fertiggestellten Gebäude bezogen. Anders als die Bewohner der übrigen acht Wohnungen verfügt sie über einen eigenen Hauseingang und bewohnt ein Apartment über mehrere Etagen – wie ein Haus im Haus. Vom Fuß der Treppe, wo uns die Hausherrin empfängt, geht es statt über ein Treppenhaus direkt in die Wohnräume. Annekathrin Bethke ist eine fast feenhafte, hochgewachsene Erscheinung. „Willkommen in meinem kleinen Reich", sagt sie und geht voraus in die offene Wohnküche.

Hier gibt es vor dem Rundgang, quasi zum Aufwärmen, einen Kaffee. Annekathrin Bethke bittet an den Küchentresen und bedient die Kaffeemaschine. Die Küche wirkt neu, wie aus dem Katalog, keine Kochspuren oder Gerüche weisen auf regelmäßige Benutzung hin. „Ich koche fast nie", gibt sie zu. Dazu fehle ihr schlicht die Zeit. „Ich bin wohl ein echter Workaholic und arbeite lieber drei Stunden länger, als mich hier mit Gemüseschnippeln zu

Hinter Hamburgs Haustüren

Annekathrin Bethke auf ihrem gemütlichen Sofa. Wie einige Kleinmöbel hat sie sich auch die Bilder aus amerikanischen Filmklassikern online bestellt Klaus Bodig (4)

Lieferdienste, die sogar bis spät in den Abend im Einsatz seien.

Manche Möbel und Accessoires kommen aus dem Online-Handel

Während die Kaffeemaschine ihren Dienst tut, gibt sie einen kurzen Steckbrief ihres Domizils: 90 Quadratmeter verteilen sich über drei Etagen. Auf der Hauptebene befinden sich neben dem Wohnbereich mit offener Küche noch ein großes Gäste-WC, im oberen Stock liegen der Schlafraum, das Bad sowie ein Ankleidezimmer, im Keller ein Kabinett für Garderobe und ein Hauswirtschaftsraum. „Ich habe diese Wohnung perfekt auf mich und meine

muss es aufgeräumt, dabei gemütlich und vor allem praktisch sein", fasst sie ihr Wohnkonzept zusammen.

Vor allem, was sie unter dem Begriff „praktisch" versteht, zeigt sich bei der Inspektion der Räume in zahlreichen Spielarten. So ist der Küchentresen mit Kunststoff in Holzoptik beschichtet. Er harmoniert nicht nur stilsicher mit dem Eiche-Stäbchenparkett des Fußbodens, sondern ist auch noch besonders pflegeleicht. Um Unordnung zu vermeiden, hat sich Annekathrin Bethke gleich für mehrere Couchtische in Form von Vintage-Koffern entschieden. „Hier kann ich bequem alle Zeitschriften und Bücher verstauen." Der

über Ebay-Kleinanzeigen, verbreitet keine Wärme, sondern nur so etwas wie eine feudal-anheimelnde Atmosphäre. „Ein Feuer werde ich hier nicht entzünden, das ist mir zu riskant." Das Regal hat sie aus Gründen der Bequemlichkeit und Zeitersparnis ebenfalls bei Ebay-Kleinanzeigen erstanden: „Da sind die Möbel schon fertig montiert und dabei auch noch ziemlich preiswert." Da sie geschäftlich viel unterwegs ist und außerdem, wie sie betont „keinen grünen Daumen" hat, schmückt sie die Räume mit – allerdings täuschend echten – Kunstpflanzen. Auch die Schwarz-Weiß-Fotos an den Wänden, überwiegend Motive aus Filmklassikern, hat sie sich nicht in Galerien zusammengesucht, sondern über einen Onlineanbieter nach dem Motto „bestellen, einrahmen, aufhängen" ausgewählt. Fertig.

Zu viele persönliche Gegenstände können einengen und belasten

Ihre Philosophie des praktisch-schönen Wohnens setzt sich auch in den übrigen Räumen fort. Die grauen Badfliesen sind nicht nur zeitlos, sondern zugleich pflegeleicht und schmutzresistent. Das Ankleidezimmer hat die Hausherrin so gestaltet, dass in der Mitte genug Platz für ein aufblasbares Gästebett und die Yogamatte bleibt. Im Keller-Kabinett hat sie Mäntel, Schuhe und Handtaschen übersichtlich auf Kleiderstangen gehängt und in eigens gefertigten Regalen sortiert. Augenfällig ist vor allem der Mangel an

schlüsse auf die Vergangenheit oder spezielle Interessen der Bewohnerin zuließen. Weder alte noch moderne Gemälde zieren die Wände, keine Antiquitäten – etwa ein alter Schreibtisch oder Ohrensessel aus Familienbesitz – verbreiten nostalgisches Flair. „Das würde mich zu sehr einengen und belasten."

Ihren Lebensstil will sie in nicht zu ferner Zukunft noch urbaner und unabhängiger gestalten. Ein Aparthotel mit Concierge, Einkaufs- und Reinigungsservice schwebt ihr vor. „Diese Aufgaben zu delegieren und mich dafür auf meine Arbeit, Familie und Freunde zu konzentrieren wäre mein Traum von absoluter Freiheit."

schlecht. Als Immobilienprofi hatte Annekathrin Bethke schon beim Kauf der Wohnung auf eine gute Wertsteigerung gesetzt. Die hat sich eingestellt, wie erwartet. „Der Stadtteil war im Kommen, da stand eine größere Rendite in Aussicht, als hätte ich eine vergleichbare Wohnung in Eppendorf gekauft." Am Schluss noch die eine Frage: Welche Möbel und Wohnaccessoires würde sie aus der Wohnung im Falle eines Umzugs mitnehmen? Die Antwort kommt sofort. „Kein einziges Stück. Ich lasse alles stehen und liegen und fange neu an. Und die Fotos kann ich mir an jedem Ort der Welt neu ausdrucken."

Annekathrin Bethke hat als Einzige von außen Zugang zu ihrer Wohnung

Spielerei: Das Tapetendekor wurde auf den schlichten Holzstuhl übertragen

Die Hausherrin kocht so gut wie nie. Ihre sehr moderne Küche mit dem praktischen Tresen wird deshalb auch manchmal gern als Arbeitsplatz genutzt

Die Urlaubszeiten nicht in sozialen Netzwerken kundtun

:: „Ich bin dann mal weg": Wer vor einer Reise seine Abwesenheit in sozialen Netzwerken kundtut, sollte genau darauf achten, wer das sehen kann. Denn auch Einbrecher sind auf Facebook, Twitter und Co. unterwegs, warnt Wolfgang Balders von der Kriminalprävention der Kölner Polizei. Urlauber sollten deswegen möglichst wenig Details über ihre Abwesenheit bekanntgeben. „Daten, Ortsangaben und Fotos gehören nicht ins Internet", warnt der Experte.

Bei Facebook kann eingestellt werden, wer die Fotos sehen kann – bei Twitter und Instagram geht das hingegen nicht. Dort sei deswegen besondere Vorsicht geboten. Generell rät der Experte, Urlaubsfotos besser erst nach der Reise zu veröffentlichen – wenn potenzielle Einbrecher dadurch nicht mehr auf die Abwesenheit aufmerksam werden können. Darauf sollten auch die Kinder hingewiesen werden.

Genauso wichtig ist, dass das Haus einen möglichst belebten Eindruck macht. Der Nachbar spielt dabei eine wichtige Rolle: „Er sollte zum Beispiel die Rollläden zur gewohnten Zeit bedienen und tagsüber oben lassen", sagt Wolfgang Balders. Rasen, der seit Wochen nicht gemäht wurde, wirkt verdächtig, ebenso ein überfüllter Briefkasten. (HA)

[bethke]

Proptech

Nachgefragt: Lässt sich die Maklerbranche digitalisieren?

Annekathrin Bethke wechselte vor einem halben Jahr zum Berliner Start-up 123makler.

123makler ist mit rund 3.000 gelisteten Immobilienmaklern bereits ein Jahr nach Gründung die größte europäische Vergleichsplattform. Annekathrin Bethke, bis Ende 2015 bei Dahler & Company zuständig für das Lizenzsystem, ist vor einem halben Jahr beim Berliner Start-up eingestiegen. Ein Gespräch über Automatisierung, die Vereinheitlichung von Provisionen und den Interessenkonflikt von Maklern.

03.08.2016 um 10:35 Uhr
Drucken

0 Kommentare

DIE IMMOBILIE: Was war der Auslöser, bei 123makler einzusteigen?
Annekathrin Bethke: Neben der Geschäftsidee vor allem das Team dahinter. Das sympathische, kreative und zielstrebige Gründerteam hat mich sehr schnell überzeugen können. Als Branchenkennerin habe ich mich selbst mit solchen Ideen beschäftigt und war begeistert von den bereits erreichten Zielen, den Ideen für die Zukunft der Plattform und der schnellen Umsetzungskraft. Aber auch der bestehende Investorenkreis spricht für 123makler.

DIE IMMOBILIE: Was genau wird verglichen?
Bethke: Es werden nicht wie bei anderen Portalen im Hintergrund Makler ausgewählt, sondern, es wird transparent dargestellt, welcher Makler am besten zum Verkaufswunsch passen könnte. Diese Auswahl erfolgt über einen Algorithmus, der die Kompetenz des Maklers rund um den jeweiligen Objekttyp, die spezifische Lage und die Kundenbewertung auswertet. Der Kunde kann dann bei mehreren Maklern anfragen. 123makler steht bei der Auswahl beratend zur Verfügung.

DIE IMMOBILIE: Nach welchen Kriterien beurteile ich die Leistung eines Maklers?
Bethke: Grundsätzlich gilt: Die Leistung eines Maklers lässt sich nur ganz individuell in Bezug auf verschiedene Objekttypen messen. Es gibt nahezu keinen „Allround-Makler“, der sowohl kleine Apartments vermietet als auch große Villen verkauft. In fast allen Fällen spezialisieren sich Maklerunternehmen auf gewisse Immobilienklassen. 123makler steht im Verkaufsprozess in ständigem Kontakt mit den beauftragten Maklern und kann so deren Leistung von Verkauf zu Verkauf granularer beurteilen. Außerdem wirft 123makler einen Blick auf die Vermarktungshistorie der Maklerbüros. Darüber hinaus gibt es natürlich noch einige eher „softere“ Faktoren, die bei der Auswahl eines Maklers einen Unterschied machen. Beispielsweise die Nähe zum Objekt, die Größe des Unternehmens, Zusatzservices wie das Erstellen von Energieausweisen oder sogar Kontakte zu Drittparteien wie Handwerkern oder Umzugsunternehmen.

Proptech

Nachgefragt: Lässt sich die Maklerbranche digitalisieren?

DIE IMMOBILIE: Lässt sich die Maklerbranche vollständig digitalisieren?
Bethke: Eine vollständige Digitalisierung der Branche ist kurz- und mittelfristig nicht denkbar. Gerade beim Immobilienkauf ist eine persönliche Betreuung vor Ort durch einen Makler wichtig. Um die Immobilie marktgerecht zu bewerten, sind Details entscheidend, die sich schwer selbst einschätzen lassen. Die Vermarktungsfähigkeit einer Immobilie ist darum eng an die Kompetenz der Maklerfirma gekoppelt. Nur wenn der Makler die Immobilie marktgerecht einschätzen kann und über objektspezifisch passende Erfahrungen, Vermarktungskanäle und Kundenkreis verfügt, lässt sich der schnellst- und bestmögliche Verkauf realisieren. Andere Leistungen, wie die Auswahl des richtigen Immobilienvermittlers und administrative Tätigkeiten können hingegen durchaus digital und automatisiert angeboten werden.

DIE IMMOBILIE: Was bedeutet das für Makler?
Bethke: Makler müssen eher Gutachter und Mediatoren werden. Und nicht nur die Leistungen der Makler müssen transparenter gestaltet werden, auch die Provisionen. Es sollte eine bundesweit einheitliche Provision für Makler geben. Aktuell bekommt ein Makler in Berlin beispielsweise bis zu 7,14 Prozent inklusive Mehrwertsteuer vom Käufer. In München ebenfalls, allerdings anteilig 3,57 Prozent von Verkäufer und Käufer. Die Verkäuferprovision lässt sich jedoch selten ganz oder nur teilweise durchsetzen. So werden Immobilienvermittler trotz gleicher Leistungen unterschiedlich bezahlt. Die Provision muss deshalb bundesweit entweder vereinheitlicht oder gedeckelt werden.

DIE IMMOBILIE: Wo würden Sie deckeln?
Bethke: Eine Lösung wäre, die Maklerkosten deutschlandweit auf 5 Prozent zu begrenzen, davon sollten 2,5 Prozent vom Eigentümer und 2,5 Prozent vom Käufer getragen. Die Aufteilung sorgt für Neutralität, zu der der Makler per Gesetz verpflichtet ist. Sie bringt ihn aber oft in einen Interessenkonflikt. Die Neutralität verliert ein Makler schnell, wenn er mit einer der Seiten rechtlich oder wirtschaftlich verbunden ist. Wirtschaftlich verbunden ist er aus meiner Sicht, wenn er nur von einer der Parteien bezahlt wird. Dann wird es schwierig, neutral zu bleiben.

« ‹ 1 2 › »