

MAKLERDISKUSSIONSFORUM

„Was hier läuft, bleibt nicht ungehört“

Ein Maklerportal ermöglicht den unkomplizierten Austausch mit Fachkollegen. Die Nutzer schätzen den Einfluss in der Branche.

Networking heißt Erfahrungsaustausch und Informationsvorsprung. Networking ist für erfolgreiche Geschäftsleute unabdingbar. Wissen bedeutet Macht: Handlungsvollmacht, Kompetenz. Networking muss aber nicht aufwändig sein.

Vom Erfahrungsschatz der Kollegen profitieren

Ein Beispiel: Ein Hausverwalter ist wegen Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz abgemahnt worden und fragt seine Kollegen über die Maklerdiskussionsplattform, ob sie sich schon mal aus ähnlichen Vorwürfen befreien konnten. Er erhält 24 Antworten von Kollegen aus RDM und VDM und solchen ohne Verband. Damit ist ihm geholfen – und er bedankt sich in die Runde für die Unterstützung. Wer sich traut, seine Schwierigkeiten im Forum offen zu legen, wird meist mit passenden Urteilen und Ratschlägen aus dem Erfahrungsschatz der Kollegen belohnt. „Jeder hat schon mal problematische Situationen erlebt und gibt sein Wissen weiter“, erklärt VDM-Makler Rolf Cabel aus Hamburg, aktives Mitglied in der Runde. Dabei wird durchaus kontrovers diskutiert. Nicht in jede Klage eines Maklers über schwierige Kunden, anmaßende oder ignorante Richter und ähnliche Widrigkeiten des Berufsalltags stimmen die anderen jedoch automatisch ein. Hier werden Situationen durch Fachwissen in ein neues Licht gesetzt und auch gegensätzliche Meinungen vertreten. „Dies ist ein freier Gedankenaus-

tausch der Immobilienbranche“, freut sich Begründer und Moderator Loose. „Das dient der Transparenz des Markts.“ So kommt es auch vor, dass ein Makler, der sich etwa von einer Softwarefirma „über den Tisch gezogen“ fühlt, seine Kollegen nach deren Erfahrungen mit dem gleichen Produkt fragt. „Wenn viele antworten, dann müssen die Vertreter dieser Firmen dafür gerade stehen“, so Loose. Außerdem sind die übrigen Makler gewarnt. Erfahrungsaustausch über Vor- und Nachteile von Franchisesystemen, Softwareprodukte, der Umgang mit schwierigen Kunden, das Ranking

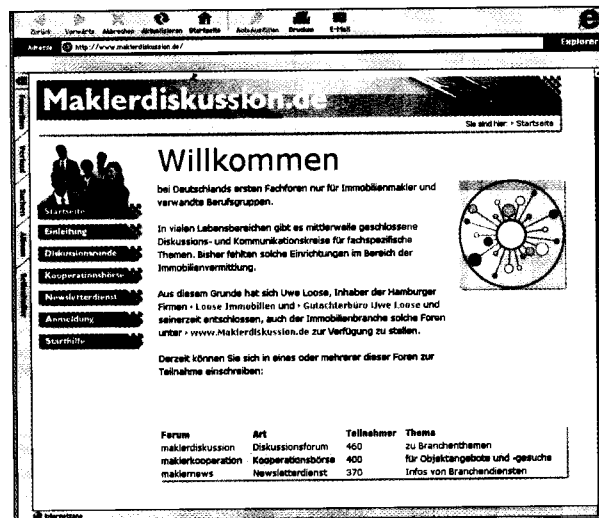
nissen und musste erfahren, dass die Männer kein Recht auf Einlass gehabt hätten. Für unerfahrenere Geschäftsleute können solche Tipps von den „alten Hasen“ Gold wert sein.

Schnell und unkompliziert funktioniert dieser Austausch mit Fachkollegen. Im Zeitalter von Internet und E-Mail gibt es simpelste Wege auch für unerfahrene „User“. Niemand muss sich auf einer Website einloggen, im Forum herumstöbern und seine Zeit mit Internettechnik vergeuden. Die Mitglieder des Maklerdiskussionsforums, das der Hamburger Makler Uwe Loose vor drei Jahren eingerichtet hat, erhalten alle aktuellen

Diskussionsbeiträge in ihre Mailbox. Das kommt bei den Herren mit dem prallen Terminkalender gut an. Das Forum hat mittlerweile rund 460 Mitglieder. Will ein Forumsmitglied selbst etwas zur Diskussion stellen oder eine Frage beantworten, braucht er auch nur ein E-Mail zu verschicken. Das Mail an die Kontaktadresse auf www.maklerdiskussion.de erreicht automatisch alle Mitglieder des Forums. In der Diskussionsrunde gibt es keine Lehrmeinung und weder kommerzielle noch Verbandsinteressen. „In Verbänden und Organisationen gibt es häufig kei-

ne vertikale Kommunikation“, erläutert Loose. „Dafür gibt es jetzt dieses Forum. Hier geht es um Markttransparenz.“

Und es ist immer was los. In den ersten Monaten, nachdem Loose das Forum im Jahr 2000 eingerichtet und 6.000 Maklern per Mail bekannt gemacht hatte, musste er die Diskussion



Kostenloses Maklerportal für Fachgespräche und Kooperationen.

in Suchmaschinen und immer wieder rechtliche Angelegenheiten kommen in die Runde. Ein Makler wunderte sich über den Besuch einer so genannten Software-Polizei, die sich ausgewiesen und selbstsicher eine Überprüfung der Computer verlangt hatte. Er warnte die Kollegen, fragte nach ähnlichen Vorkomm-



Foto: elektrovision

„Ein freundliches Hallo in die Runde...“ – Fachgespräche mit zahlreichen Kollegen per E-Mail.

immer mal wieder „anschieben“. Mittlerweile rappelt es. „Wenn im Herbst manchmal 30 Mails am Tag bei den Forumsmitgliedern eingehen, gibt es wieder mehr Abmeldungen.“

„Alle hören hier des Volkes Stimme“

Von den 460 Mitgliedern sind nicht alle aktiv. 97 Prozent – so Loose – sind hochkarätige Mitglieder aus RDM und VDM, sämtliche Vorsitzende, diverse Presseleute, Vertreter der Immobilienportale, Franchiser, Sachverständige, Bauträger, Banken, Fachgremien der Regierungsparteien – alle hören hier „des Volkes Stimme“. „Kommt jemand und schmeißt 'ne Granate auf den Tisch, dann bleibt das nicht ungehört“, freut sich der Moderator aus Hamburg. So hätten zahlreiche Makler im Forum ein Jahr lang immer wieder gefordert, dass die beiden großen Maklerverbände miteinander kommunizieren sollten. „Nichtmitglieder wurden ja verschreckt, wenn die Verbände ihr Image nicht aufpolierten. So hatte die Maklerdiskussion sicher einen initiierenden Einfluss auf die geplante Fusion von RDM und VDM.“ Unerschrocken mischt auch der Bundesrechtsreferent des VDM, der Gelsenkirchener Makler

Rudolf Koch, in der Diskussionsrunde mit. „Dies ist ein hervorragendes Mittel, um die Meinung von Leuten zu hören. Man kriegt viel mit, was man sonst nicht erfährt – auch von nicht verbandsgebundenen Maklern. Der Austausch würde sonst ja so nie stattfinden!“, freut sich Koch. So nutzte er Anfang Oktober die Gelegenheit, Kritik an dem größtenteils aus seiner Feder stammenden neuen Satzungsentwurf für den VDM zu begegnen. Aber auch bei Fragen, die im täglichen Arbeitsleben auftauchen, geizt der VDM-Mann mit seinem Fachwissen nicht.

Geschäftliche Kooperationen

Für Rolf Cabel aus Hamburg ist dieses „bedeutendste Informationsaustauschforum im deutschsprachigen Raum“ eine Möglichkeit, mit den Entwicklungen des Markts Schritt zu halten. „Die Maklerschaft muss ihre Kommunikation der Beschleunigung im Markt anpassen.“ Dafür gibt es diese Plattform. Da ist sich Cabel sicher. „Die Immobilienkäufer von heute sind durchschnittlich Dreißig bis Anfang Vierzig und den Umgang mit dem Internet gewöhnt. Das Internet bringt mehr Transparenz und Geschwindigkeit. Da müssen wir Makler mithalten.“

Cabel nutzt deshalb auch das zweite Forum bei www.maklerdiskussion.de: die Kooperationsbörse. Sie ermöglicht dem Makler einen unkomplizierten Austausch mit Kollegen bei Objekten, die er selber im Bestand hat. „Da kann man die Kunden anderer Makler nutzen, wenn das gesuchte Objekt nicht im Kerngebiet liegt. Zum Käufer hin bleib ich dabei der einzige Ansprechpartner.“ So werden hier Objekte zur Miete oder zum Kauf angeboten oder gesucht – als Gemeinschaftsgeschäft oder einfach so weitergegeben. Einer sucht Grundstücke in Spanien. Ein anderer sucht für eine Kundin einen Makler in einer ländlichen Region in Deutschlands Norden. Solche Vernetzungen steigern die Leistungsfähigkeit eines Maklerbüros. Allerdings trauen sich bislang noch nicht allzu viele Makler, diese Form der Kooperation einzugehen.

Autorin: Elke Vofß