



Die Managerin

Sonja Hediger

Regionalmanagerin AG / SO

FK: Kader

Strukturgrösse:

9 Berater und 2 Teamleiter

Im Gespräch mit Sonja Hediger

Sonja Hediger wird ab 1. Januar 2011 die Region Aargau / Solothurn als Regionalmanagerin führen.

➤ **Wie stiessen Sie ursprünglich auf uns?**

Ich suchte damals eine neue Herausforderung. Das Inserat hatte mich sehr angesprochen, und so bewarb ich mich Mitte 2008 bei Betterhomes.

Wo waren Sie vor Betterhomes tätig?

Nach meinem KV-Abschluss bei einer Versicherung ar-

beitete ich noch weiter im Büro. Ich merkte aber bald, dass dies nicht meine Welt war und wechselte in den Aussendienst einer Direktverkaufsfirma. Mir wurde grosse Verantwortung übertragen, und ich brachte die Firma innert 15 Jahren zu grossem Erfolg.

Weshalb beschlossen Sie, Immobilienberaterin zu werden?

Der Direktverkauf wurde immer schwieriger, da die Leute keine Zeit mehr hatten für gemütliche Abende. So musste ich mich anderweitig orientieren. Ich stellte mir bei meiner neuen Tätigkeit jedoch zur Bedingung, dass ich den Kontakt mit Men-

schen beibehalten kann.

Wieso entschieden Sie sich für eine Karriere bei Betterhomes?

Die Karriere-Möglichkeiten haben mir gezeigt: Jeder kann das erreichen, was er will. Ich setzte mir von Anfang an zum Ziel, Teamleiterin zu werden, und auch dann sagte ich mir: Ich will

danach weiter, ich bin noch nicht zuoberst angelangt.

da dieses bei uns noch erschwinglich ist.

Wo sehen Sie Ihre Chancen bei uns?

Mit meinen beiden neuen Teamleitern sowie meiner eigenen Gruppe zu wachsen und mit ihnen zusammen die weitere Region aufbauen zu können. Potenzial hat es genug!

Wie läuft der Markt dort?

Sehr gut, wie man sehen kann! Wir haben grosse Vorteile: Der Aargau ist zentral gelegen und nicht weit vom Kanton Solothurn entfernt. Zudem wird 2011 im Kanton SO die Handänderung abgeschafft, was für die Solothurner Makler heisst: Voll Gas im 2011!

Was finden Sie packend an Ihrer jetzigen Tätigkeit?

Jeder Tag ist anders. Meinen Beratern und Teamleitern die nötige Unterstützung zu geben, um sie zum geplanten Erfolg zu führen.

Was wird vorwiegend gekauft?

Eigentumswohnungen, Häuser, Bauland – alles kommt vor. Die Kunden investieren lieber in Immobilien, als ihr Geld auf die Bank zu bringen.

Was spricht für die Region?

Der Aargau ist gut gelegen. Viele Interessenten von anderen Kantonen, wie beispielsweise Zürich, finden ihr Traumhaus im Aargau,

Was bedeutet dies für Ihre Karriere?

Die Treppe führt weiter nach oben. Karriere machen heisst für mich: Ich will. Das bedeutet: trainieren, Niederlagen einstecken können, motivieren. Es heisst aber auch, gutes Geld zu verdienen. Ohne Fleiss kein Preis! Im Visier ist die eigene Direktion!

Was motiviert Sie, was macht Spass?

Erfolg mit meinen Teams zu haben. Erfolg wird direkt belohnt, und das motiviert sehr!

Wie oder wo finden Sie den Ausgleich zur Arbeit?

Bei meinem Partner und mit meinen fünf Pferden. In der Natur kann ich wieder auf tanken und neue Ideen und Kraft sammeln.

Wo sehen Sie sich in Zukunft, und was sind Ihre Ziele bis dahin?

Wie sagt man doch so schön: Eine weitere Hürde habe ich genommen. Ich bin eine Frau, die nie zufrieden ist und immer noch mehr will. Für das Jahr 2011 sehe ich mich als erfolgreiche Regionalmanagerin im Beruf. Und privat, dass mein Pferd erfolgreich ist bei der Schweizer Meisterschaft. Das heisst beruflich wie auch privat: Ohne Trainings gibt es keine Erfolge!

Wie sieht Ihre persönliche Traumimmobilie aus?

Vor knapp 20 Jahren hatte ich bereits meine Traumimmobilie selber gezeichnet und an einer Traumlage in unserem wunderschönen Seetal im Kanton Aargau bauen lassen.



Auf Klasse darf auch privat nicht verzichtet werden: Sonja Hediger mit der französische Stute „Lune d'Argouges“, 11-jährig (links), mit ihrem Partner Hans-Jörg Trösch und Sonja Hediger mit ihrem 6-jährigen irischen Wallach „Harry Who“ (rechts).