

Interview : Cyrill Lanz CEO Betterhomes AG



**Cyrill Lanz, CEO
Betterhomes SA**

Hallo, Herr Lanz, können Sie Betterhomes in ein paar Worten beschreiben?

Betterhomes ist der grösste eigenständige Schweizer Immobilienmakler, welcher sich auf die reine Vermittlung von Kauf- und Mietimmobilien spezialisiert hat. Wir haben mit grossem Erfolg einen zentral gesteuerten Vertrieb für die ganze Schweiz aufgebaut. Mit unserer Spezialisierung auf die Vermittlung haben wir eine Lücke geschlossen. Wir beschäftigen uns dementsprechend nicht mit der Verwaltung von Immobilien, denn in diesem Bereich gibt es bereits genügend Experten.

Sie haben einen Rekordumsatz für 2009 erreicht, was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

Wir haben uns vor drei Jahren vom Franchise-Prinzip verabschiedet und einen zentralen, gesamtschweizerischen Vertrieb aufgebaut. Grundsätzlich haben wir zwei entscheidende Erfolgstreiber, welche uns von Mitbewerbern unterscheiden: Erstens unsere Vertriebsstärke mit unserer eigenen, spezialisierten und gut geschulten Vertriebsorganisation; und zweitens unsere Technologiekompetenz, verfügen wird doch über eine hausinterne IT-Abteilung, welche uns ermöglicht, eigene Dienstleistungen und Ideen rasch umzusetzen. So gelang es uns im letzten Jahr den Immobilienstand per Ende 2009 um 29 Prozent auf 1'533 Angebote zu steigern und den vermittelten Umsatz sogar um 55 Prozent auf CHF 485 Mio. zu erhöhen.

Warum haben Sie das Franchise-System zu Gunsten einer zentralisierten Organisation verlassen?

Aufgrund von eigenen Erfahrungen glaube ich nicht daran, dass Franchising die optimale Strategie zur Bearbeitung neuer Märkte für Dienstleistungen wie die Immobilienvermittlung darstellt. Vertrieb und insbesondere der Vertrieb von Dienstleistungen ist ein "People Business", d.h. über den Erfolg oder Misserfolg im Markt entscheidet primär, mit wem Sie zusammen arbeiten und erst sekundär die Dienstleistung respektive ihr Produkt. Mit den richtigen Leuten im Vertrieb werden Sie Erfolg haben. Nach einer Neueinstellung dauert es ungefähr ein Jahr bis Sie wissen, ob Sie erfolgreich mit einem Verkäufer zusammenarbeiten können. Mit unserem zentral geführten Vertrieb durchlaufen die Makler mehrere Stufen, sie werden auch gründlich ausgebildet. Je erfolgreicher die Makler sind, desto höher ist ihre Ertragsbeteiligung. Mit dem Franchising haben Sie viel weniger Flexibilität: Ist der neue Partner erfolgreich, so wird er sich möglicherweise früher oder später mit Ihrem Know-how und dem aufgebauten Objektbestand selbständig machen wollen. Oder umgekehrt sind Sie als Franchisegeber möglicherweise mit einem weniger erfolgreichen Partner in einem Marktgebiet jahrelang blockiert.

Wie denken Sie, wie wird sich die Branche der Immobilienmakler in den nächsten Jahren verändern?

Ich bin davon überzeugt, dass es zu einer "Industrialisierung" unter den Maklern kommt. Nur noch ab einer gewissen Grösse, d.h. ab 500 Objekten im Bestand, wird es einem Maklerunternehmen möglich sein, sich im Markt professionell zu bewegen und zu reüssieren. Entsprechend wird der Markt zwischen den grossen Maklern aufgeteilt werden. Franchiseunternehmen werden wohl künftig mehr Mühe bekunden, ihre Partner halten zu können. Denn die durch das Internet geschaffene Transparenz des Marktes hat den eigentlichen Netzwerkgedanken der Franchiseketten, welcher aus den 70er-Jahren stammt, überflüssig gemacht.

Was ist Ihre Meinung bezüglich der weiteren Entwicklung im Immobilienmarkt in der Schweiz?

Die historisch tiefen Hypothekarzinsen werden auch die nächsten beiden Jahren eine hohe Nachfrage nach Wohneigentum generieren. Entsprechend wichtig wird es für einen Makler sein, dass er ständig über neue Angebote verfügt.

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen in der Suisse Romande etablieren ?

Den Marktaufbau in der Westschweiz werden wir Schritt für Schritt angehen: Heute sind wir im Wallis und im Kanton Fribourg mit mobilen Maklern aktiv und sammeln erste Erfahrungen. Im Verlauf des Jahres werden wir die restlichen Kantone Neuenburg, Waadt und Genf angehen. Um die Westschweiz optimal zu bedienen, planen wir, Ende 2010 eine Zentrale in Lausanne zu eröffnen. Ein grosser Unterschied zur deutschen Schweiz ist sicherlich der Umstand, dass die privaten Anbieter wesentlich seltener einen Exklusivauftrag erteilen. Hier müssen wir deutlich mehr Ueberzeugungsarbeit leisten, dass es heutzutage keinen Sinn mehr macht, wenn die Immobilie von mehreren Maklern mehrfach auf demselben Internetportal ausgeschrieben wird. Das Objekt wird durch die Mehrfachnennungen abgewertet.

www.betterhomes.ch



21/01/2010

Tags : [betterhomes](#), [cyrill lanz](#)

