

Einzelkämpfer im Team

Neu gegründet: Kölner Unternehmer, die Dienstleistungen für Makler anbieten, haben MAKNOS eG gegründet, eine Genossenschaft für selbstständige Immobilienvermittler.



Foto: Marco Stepniak

Kooperation auch für Individualisten sinnvoll: Die Gründer der MAKNOS eG ziehen an einem Strang.

Köln. Die Grundidee einer Genossenschaft – da machen sich die Gründer der „MAKNOS eG“ keine Illusionen – widerspricht eigentlich einem zentralen Wesenszug des Maklers: „Wer Immobilien vermittelt, ist im Kern ein Einzelkämpfer.“ Trotzdem habe gerade die jüngere Vergangenheit gezeigt, dass Kooperation sich auch für diese Individualisten auszahle. Vor allem bei Internetportalen und Immobilienbörsen sei das sichtbar geworden, so Vorstandsmitglied Klaus Kaemmerer.

Die Kernkompetenz eines Immobilienmaklers besteht darin, Angebote und Interessenten zusammenzuführen. „Was sich einfach anhört, ist in Wirklichkeit ein umfangreiches Paket, das der Makler zu schnüren hat“, ergänzt Vorstandskollege und Finanzmakler Carsten Krüger. Er müsse seine Angebote verkaufsgerecht aufbereiten, in den unterschiedlichsten Medien bewerben, Gespräche mit Interessenten führen, deren Kaufabsichten analysieren, Besichtigungstermine wahrnehmen und vieles mehr.

„Um dabei das optimale Ergebnis zu erzielen, finden viele Einzelgespräche statt. Zumal sich der Makler weiterer Dienstleister bedient, um sein Unternehmen und seine Angebote bekannt zu machen“, sagt Aufsichtsratsvorsitzender und Rechtsanwalt Dr. Ralf Stark: „Da die Anbieter seiner notwendigen Leistungen nicht alle an seinem Ort sitzen, sondern oftmals bundesweit agieren, sind dies häufig sehr zeitaufwändige Termine.“ Und diese Mehrarbeit

halte ihn vom Kerngeschäft ab. „Bislang hat einfach eine Anlaufstelle gefehlt, wo der Immobilienmakler alles Nötige findet und sich je nach Bedarf bedienen kann“, erklärt Aufsichtsrat und Steuerberater Erich Roßels: „Diesen Supermarkt für Makler bietet die MAKNOS. Denn ihre Gründer sind selber Makler beziehungsweise führen eine Marken und Werbeagentur, eine Immobilien-Internetagentur, ein Immobilien-Softwareunternehmen, ein große Steuerberatung und eine Anwaltskanzlei mit Schwerpunkt Immobilienrecht. Wir kennen uns aus!“ Außerdem habe die Genossenschaft den Vorteil, dass sie mit gebündelter Kaufkraft externe Dienstleistungen besser einkaufen könne als ein Einzelmakler.

Die bislang bei verschiedenen externen Dienstleistern bezahlten Arbeiten schmälerten den eigenen Ertrag, macht Vorstand Carsten Krüger klar: „In manchen Fällen hat ein Immobilienmakler zudem das Gefühl, dass externe Dienstleister den finanzielle Wert ihrer Arbeit daran messen, wie viel Vorteil sie dem Makler eventuell bringt und dass nicht nach Aufwand kalkuliert wird.“ In der Genossenschaft aber habe das Mitglied den Vorteil, bei der Geschäftspolitik mitzusprechen und an den Gewinnen beteiligt zu sein. „Das sind wirklich gute Gründe, eine starke Gemeinschaft aufzustellen“, so Krüger.

Die Gründer der MAKNOS wissen, was sie tun. Sie haben mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit >

> Immobilienbörsen, also kleineren, regionalen Verbänden dieses Berufsstands. Mit ihren Ideen und alltagstauglichen Makler-Lösungen im Angebot ist jetzt MAKNOS gestartet: auf www.maknos.de und als internetbasiertes Rundumsorglos-Paket in eG-Form. Es beinhaltet ein Online-Druckportal für Flyer, Broschüren, Plakate und Webauftritt, bietet Serverplatz für eigene Angebote, für jeden Makler eine individuelle Website, maklerorientierte Steuer- und Rechtsberatung, ein Onlinefinanzierungsportal, eine Intranetlösung und Hausverwaltersoftware, Weiterbildung und gemeinschaftlichen Einkauf. „Die Immobilienmakler sind eine Berufsgruppe von bis zu 50.000 selbstständigen Unternehmern. MAKNOS will in einem Jahr so vielen wie möglich von ihnen zu mehr Präsenz und Erfolg vor Ort verhelfen“, sagen die Gründer.

Das präzise Angebot für die zukünftigen Mitglieder der Genossenschaft: Die einzelnen Dienstleistungen gibt es

im Gesamtpaket zum monatlichen Festpreis. Das Mitglied kann sich daraus bedienen und das nutzen, was es im Moment benötigt. Außerdem stehen wichtige Zusatzleistungen von Drittanbietern wie Immobiliendatenbanken zum Sonderpreis zur Verfügung. Außerdem will die Genossenschaft ständig den Markt scannen, nach neuen verkaufsorientierten Maßnahmen Ausschau halten und die geeigneten in ihr Dienstleistungspaket einbauen.

„Es ist für den Erfolg eines Immobilienmaklers enorm wichtig, sich den ständig wachsenden Anforderungen und Veränderungen des Marktes zu stellen“, sagt Vorstand Klaus Kaemmerer: „Auch das nimmt Zeit in Anspruch, die dem Kerngeschäft verloren geht. Ein Grund mehr gerade für Einzelkämpfer, sich MAKNOS anzuschließen.“

*Ralf Bröker,
RWGV-Pressbüro Rhein-Ruhr*

Weg frei für Sonnenschein

In Erkelenz produziert die erste Bürgersolaranlage schon nach vier Wochen Strom.



Foto: PSM

Die letzten Handgriffe an der ersten Bürgersolaranlage in Erkelenz – und schon vier Wochen nach dem Start der Genossenschaft wurde Strom produziert.

Erkelenz. In vier Wochen war das Geld für die erste Anlage zusammen: 45 Mitglieder hatte die Erkelenzer „Sonnenschein eG“ da bereits und 144 Anteile verkauft. Auf dem von der Kommune kostenlos zur Verfügung gestellten

Dach der Luise-Hensel-Schule produziert die mittlerweile aufgestellte erste Bürgersolaranlage sauberen Strom. Die örtliche Presse lobte die nachahmenswerte Idee, die zügigen Beschlüsse und die sofortige Umsetzung.

Die Volksbank Erkelenz-Hückelhoven-Wegberg, die Stadt Erkelenz und das Unternehmen PSM (Natur Power Services & Management) hatten das Projekt angestoßen. Seitdem kann sich jeder Bürger, der in Erkelenz lebt und arbeitet, mit einer Mindesteinlage von 200 Euro an der neu gegründeten Genossenschaft beteiligen. Vor allem Privatpersonen nutzten die Gelegenheit zur Investition. „Sie soll an erster Stelle klimafreundlich Energie erzeugen, aber auch die voraussichtliche Dividende von 4,5 Prozent ist bei einer Laufzeit von 20 Jahren für die Mitglieder attraktiv“, so Volksbank-Vorstand Josef Brück.

Als nächstes wird die Sonnenschein-Genossenschaft das Dach der Franziskus-Schule mit Solarmodulen bestücken. Das erste Geld dafür ist schon zusammengekommen. Insgesamt sollen beide Anlagen 58.000 Kilowattstunden im Jahr produzieren. Das entspricht dem Verbrauch von 17 durchschnittlichen Haushalten.

*Ralf Bröker,
RWGV-Pressbüro Rhein-Ruhr*