

## Bernd Hacke, RE/MAX, Speyer

*Wie sind Sie gerade auf dieses Franchise-System gekommen? Welche Gründe gaben den Ausschlag, dass Sie sich für RE/MAX entschieden haben?*

Ich war bereits über zwanzig Jahre in der Immobilienbranche tätig und habe immer nach einem System gesucht, das meinen Ansprüchen gerecht wird. RE/MAX war mir als Marke bereits bekannt und nachdem ich festgestellt hatte, welche Möglichkeiten mir dort geboten werden, war mir klar, dass ich Teil des Netzwerks sein will.

Die Möglichkeit mein Einkommen dauerhaft unabhängig zu generieren, war ein wichtiger Punkt, mich für RE/MAX zu entscheiden. Die Werte, die RE/MAX vertritt, und die Chancen, die das Netzwerk bietet, sind gigantisch. Auch bei der Rekrutierung neuer Makler ist das Immobilien-Netzwerk ein Pluspunkt: Mit dem fundierten Ausbildungssystem bietet RE/MAX ein Maklerkonzept, das ohne Vorkenntnisse ausgeführt werden kann. Jeder Makler oder Büroinhaber, der neu bei RE/MAX einsteigt, durchläuft ein umfangreiches Aus- und Fortbildungsprogramm.

*Wie lief Ihre Existenzgründung in der Anfangsphase? Welche Unterstützung haben Sie vom Franchise-Partner erfahren?*

Die Anfangsphase lief sehr gut, denn als Franchisenehmer bei RE/MAX musste ich das Rad nicht neu erfinden, sondern konnte die Vorlagen, die von der Regionaldirektion kamen, eins zu eins übernehmen und mich auf mein Kerngeschäft konzentrieren.

Darüberhinaus habe ich wenig Unterstützung benötigt, da mir bewusst war, was zu tun ist: Recruiting, Recruiting, Recruiting. Innerhalb des ersten Jahres ist es mir so gelungen 12 neue Makler in mein Büro zu holen.

*Was sind für Sie die Vorteile des Franchisings gegenüber traditioneller Existenzgründung?*

Die Konzepte haben sich bereits in der Praxis bewährt. Man bekommt vom Franchise-Geber eine bereits eingeführte Marke, das Know-how und die Erfahrung mit. Deshalb scheitern Franchisenehmer nach der Existenzgründung seltener als andere Selbstständige. Das liegt auch an der guten Zusammenarbeit im Netzwerk. Gemeinschaftsgeschäfte gehören bei RE/MAX zu einem der wichtigsten Prinzipien. Sie funktionieren nicht nur innerhalb einer Stadt, sondern auch bei Transaktionen, die die Grenzen von Ländern oder sogar Kontinenten überschreiten. Auf diese Weise lassen

sich Immobilien am schnellsten vermitteln – ein klarer Vorteil, sowohl für den Makler als auch für den Kunden.

*Was ist das Besondere an RE/MAX?*

Die Ausbildung. Die Immobilie ist für viele Menschen das wertvollste Wirtschaftsgut, das sie in ihrem Leben besitzen, Kauf oder Verkauf die größte Transaktion, die sie je tätigen. Damit dürfen wir als Immobilienmakler nicht leichtfertig umgehen. RE/MAX setzt deswegen in allen 65 Ländern, in denen es aktiv ist, auf gut ausgebildete Mitglieder. Das Ausbildungssystem basiert weltweit auf denselben Grundlagen. Die konkrete Umsetzung orientiert sich an den Gegebenheiten vor Ort. Jede Masterfranchiseregion kann eigene Akzente setzen.

In ganz Europa gilt als Basis der Ausbildung das „Career Development Model“ (CDM). Es enthält grundlegende theoretische und praktische Ausbildungsschritte, die den Teilnehmern die Immobilienbranche, das Maklerwesen und das RE/MAX-System näher bringen.

*Welche Tipps würden Sie potentiellen Franchise-Nehmern geben?*

Jetzt ist die beste Zeit, ein Büro zu eröffnen, da es noch wirklich gute Standorte gibt. In ein paar Jahren sind die besten Franchisen vergeben!



RE/MAX - Die Immobilienmakler!

**Gegründet:** 1973 in den USA, in Europa seit 1995

**Zahl der Franchise-Betriebe:** weltweit über 7.000, Europa 1.500 (8/2008)

**Investitionssumme:** 25.000 – 30.000 €

**Direkte Franchisegebühren:** Eintrittsgebühr: 25.000 € laufende Gebühr: 6% vom Umsatz

**Werbegebühr:** 3 % vom Umsatz

**Laufzeit des Franchise-Vertrages:** 5 Jahre

**Erfahrungsaustausch:** Mehrmals jährlich u.a. deutschsprachige und weltweite Conventions

**Ausbildung:** Europaweites Aus- und Weiterbildungssystem „Career Development Model“ insbesondere für Quereinsteiger

**Konzept:**

Das größte Immobiliennetzwerk der Welt bietet eine neue Qualität in der Immobilienvermittlung: Der Kunde profitiert von Service auf Top-Niveau, jedes Mitglied des Netzwerks von erhöhten Verdienstmöglichkeiten. Als RE/MAX-Franchisenehmer bauen Sie ein Büro mit vielen Immobilienmaklern auf. Gefragt sind Unternehmerten, gerne auch Quereinsteiger.

**Mehr Infos:**

RE/MAX Deutschland Südwest  
Kurt Friedl  
Heugasse 1, D - 73728 Esslingen  
Tel.: +49 (0) 711/45 98 43 3-0  
E-Mail: suedwest@remax.de  
Internet: www.remax-suedwest.de