

25.

# IMMOBILIENPROFI MEETING

www.immobilien-profi.com

SPEZIAL ZUM 25STEN MEETING

#25



# Glückwunsch zum 25. IMMOBILIEN-PROFI Meeting!

**Wie die Zeit vergeht ... wir nutzen das zum Anlass, uns für die jahrzehntelange Partnerschaft und Freundschaft zu bedanken:**

**A**ls sich die Wege vom IMMOBILIEN-PROFI und onOffice zum ersten Mal kreuzten, steckte onOffice enterprise noch in den Kinderschuhen. Besonders in der Anfangszeit stärkte die Zusammenarbeit mit dem IMMOBILIEN-PROFI die Weiterentwicklung der Immobiliensoftware. Wir schätzen dieses Bündnis damals wie heute.

onOffice Owner und CEO Stefan Mantl erinnert sich gerne an den ersten Kontakt mit Werner Berghaus: „2003 rief ich Werner einfach an. Er hatte damals einen Keller voller Sales-Videokassetten, die er gerne seinen Gästen präsentierte. Unvergessen ist auch unser allererster Messeauftritt, den wir 2004 beim IMMOBILIEN-PROFI Meeting hatten. Für die Messe haben wir noch schnell Farbkopien mit onOffice Logo im Copyshop gemacht, um etwas verteilen zu können. Seitdem haben wir kein IMMOBILIEN-PROFI Meeting verpasst, auch wenn unsere Werbematerialien natürlich etwas besser geworden sind!“

Die Zusammenarbeit stellte sich als Win-win für beide Unternehmen heraus und entwickelte sich zu einer langjährigen Freundschaft: Beide Inhaber verbindet die Liebe zu Maklerprozessen, sodass gut und gerne die Nacht durch bis in den Morgen darüber philosophiert wird. Selbst bei den vielen gemeinsamen Urlauben von Werner Berghaus und Stefan Mantl, wird selten abgeschaltet, denn diese gemeinsame Leidenschaft lässt immer wieder neue Ideen sprudeln.

Werner Berghaus ist mittlerweile ebenfalls Anwender von onOffice enterprise, auch wenn er selbst kein Makler ist. Anfangs war er sehr skeptisch, ob das eine Software für ihn und seine komplexen Anforderungen sein könnte, aber nach der Überzeugungsarbeit von Stefan Mantl hat er sich überzeugen lassen und möchte sie jetzt nicht mehr missen.

Wir gratulieren herzlich zum 25. IMMOBILIEN-PROFI Meeting und freuen uns auf die nächsten spannenden Jahre sowie weitere gemeinsame Ideen und Projekte!

Das onOffice Team.



**Stefan Mantl**

ist CEO und Inhaber der 2001 gegründeten onOffice Software GmbH in Aachen und mehreren europäischen Niederlassungen.



Stefan Mantl mit dem (heutigen) Ehepaar Trezek.

# Das Meeting und meine Eitelkeit



Bitte jetzt mit dem Handy über den QR-Code gehen und den Film anschauen



**W**erner, ich kenne dich jetzt schon seit vielen Jahren und habe oft die Ehre, als Schlussredner beim IMMOBILIEN-PROFI Meeting aufzutreten sowie viele Seminare und Webinare zu geben. Durch deine großartige Firma habe ich ein gutes „Standing“ in der Immobilienwirtschaft erreicht, und du hast einen großen Anteil daran. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle ganz offiziell bedanken.

Ohne dich, Werner, wäre ich nicht so schnell und so tief in die Branche hineingekommen. Du bist maßgeblich dafür verantwortlich, dass ich viele wertvolle Kontakte knüpfen konnte. Durch dich habe ich nicht nur zahlreiche Kunden, sondern auch viele Makler kennengelernt. Du hast mir geholfen, mein Standbein im Immobilienbereich aufzubauen, das mittlerweile eine wichtige Säule unseres Unternehmens darstellt.

Ich liebe deine coole, nüchterne Art, wie du Probleme analysierst und mit Unstimmigkeiten umgehst. Du bist ein toller Geschäftsmann auf Augenhöhe. Wenn es mehr Menschen wie dich gäbe, würden wir alle ruhiger leben und hätten mehr Spaß bei der Arbeit.

Ein ganz besonderes Dankeschön gilt auch den Plattformen, die du mir zur Verfügung gestellt hast – sei es das IMMOBILIEN-PROFI Meeting, das Immobilienmagazin, die Webinare oder die Seminare. Ohne diese Möglichkeiten wäre ich nicht so schnell in der Branche angekommen. Mit dir waren alle Geschäfte Win-win-Situationen, in denen beide Seiten profitieren konnten.

Ich möchte auch hervorheben, dass du als Mensch einfach wunderbar unkompliziert, angenehm, fair und verlässlich bist. Du hältst dich an Absprachen, und man kann mit dir einen Deal aushandeln. Es ist super angenehm und vor allem sehr korrekt, mit dir zusammenzuarbeiten – das ist im Berufsleben nicht immer selbstverständlich.

Abschließend möchte ich sagen: Bleibe so, wie du bist! Mein Team und ich danken dir herzlich und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Mark Remscheidt



Seit 10 Jahren (Ausgabe Nr. 77) erscheinen die Verkaufskolumnen von Mark Remscheidt



Historisch: Stefan Mantl am onOffice Messestand.



# Die Vermessung der Branche

**Werner Berghaus beeinflusst wie kaum ein anderer die Immobilienbranche. Mir fällt nur Lars Grosenick, den Gründer der Softwarefirma Flowfact ein, der vergleichbar viele Spuren hinterließ und im Sommer 2021 überraschend verstarb.**

**D**as seit 25 Jahren von Werner Berghaus' Verlag ausgerichtete Treffen MEETING zählt zweifellos zu den wichtigsten Branchenevents für Immobilienmakler. Er schafft es, in Köln jedes Jahr die wissbegierigen, aufgeschlossenen und veränderungswilligen Makler zu versammeln. Die Vorträge sind ein hervorragender Mix aus Best-Practice-Beispielen, Expertenpräsentationen und Branchenanalysen. Werner Berghaus und sein Team haben dabei immer einen fantastischen Riecher für aktuelle Trends, Branchenherausforderungen und innovative Produkte. Mancher Gründer stellte beim MEETING das erste Mal sein Produkt einer größeren Gruppe vor. Binnen weniger Wochen hatte er unter Umständen viele Neu-



**Prof. Dr. Guide Stracke**

war 26 Jahre als Geschäftsführer der KSK-Immobilien GmbH tätig. In dieser Zeit entwickelte sich die bankennahe Firma zu einem der größten Maklerunternehmen in Deutschland. Er ist Lehrbeauftragter der EBZ Business School in Bochum

kunden aus der Teilnehmerschaft gewonnen, mit seinem Angebot den Durchbruch erzielt. Entsprechend ist das Treffen, das im Schnitt über 200 Teilnehmer anzieht, auch für Dienstleister ein wichtiger Termin. Nicht zu vergessen ist der Netzwerk-Aspekte, entweder während der Veranstaltung oder beim Abendevent im Kölner Brauhaus „Schreckenskammer“.

Ich selbst war 26 Jahre als Geschäftsführer der KSK-Immobilien GmbH in Köln tätig, bevor ich im Sommer 2023 in Rente ging. Ich besuchte nicht alle Ausgaben des MEETING. Aber auf den allermeisten war ich dabei. Ich weiß noch, dass meine Mitarbeiter Angst hatten, wenn ich am Montag nach dem Event ins Büro kam und vor neuen Ideen sprudelte, die ich beim MEETING gesammelt hatte und in unserem Unternehmen umsetzen wollte. Es bedeutete immer kreative Mehrarbeit, weil wir neue Marketingwege beschreiten, Akquise-Methoden ausprobieren und Abläufe auf den Prüfstand stellen wollten. Aber es hat sich immer gelohnt, wir haben unser Unternehmen permanent wei-



Ein Portrait über Guido Stracke erschien in der Ausgabe 138.



terentwickelt. Ich glaube, so wie unserer Firma geht es vielen treuen MEETING-Teilnehmern.

Werner Berghaus' Verlag, sein Printmedium IMMOBILIEN-PROFI sowie die daraus erwachsenen Veranstaltungen bieten eine Fülle an Wissensvermittlung und Netzwerkmöglichkeiten. Dazu zählen neben dem MEETING auch das Netzwerk Competence-Club sowie Seminare, Webinare, Expeditionen und Arbeitsgruppen.

Die aus meiner Sicht wichtigste Entwicklung, die aus diesem Austausch professioneller Maklerinnen und Makler hervorgeht, ist, dass Branchenvertreter ihre Geschäftszahlen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen in Arbeitsgruppen offenlegen und diskutieren. Die Ergebnisse werden häufig beim MEETING einer größeren Gruppe präsentiert. Dank dieser Transparenz lassen sich Benchmarks ableiten, die vielen Maklerfirmen, egal welcher Größe, Orientierung bieten. Makler sind gemeinhin Einzelkämpfer; daher ist diese Leistung nicht hoch genug zu bewerten.

Folgerichtig kann seit einigen Jahren jeder, der möchte, regelmäßig einen Business-Scan seines Unternehmens durchführen lassen, um zu erkennen, in welchen Bereichen er Nachholbedarf hat und in welchen er gut abschneidet. Ein naheliegender Folgeschritt war, dass Arbeiten ferner strukturierbar und planbar wurden – mit einem Prozessmanagement. An dieser Entwicklung und Verbreitung in unserer Branche hatten der Wahlkölner\* und sein Team ebenfalls beträchtlichen Anteil. Dass automatisierte Arbeitsprozesse auf Basis dieser Strukturen in vielen Maklersoftware-Produkten Eingang fanden, zeigt wie bedeutend Prozesse wurden. Weitere Standards wie „Makeln21“, Marketingautomation, digitale und automatisierte Anwendungen, sind an dieser Stelle ebenfalls zu nennen. Viele davon starteten ihre Erfolgsstory bei einem MEETING. Dabei ist es immer schön zu sehen, wie Teilnehmer bei kontroversen Themen in der anschließenden Kaffeepause über neue Impulse diskutieren.

Ich kenne Werner Berghaus seit über 20 Jahren als agilen, wissbegierigen und hilfsbereiten Menschen. Neuem ist er immer aufgeschlossen. Kennengelernt habe ich ihn über unseren gemeinsamen Freund, Lars Grosenick. Häufiger gehen Werner Berghaus und ich gemeinsam Essen, sehen uns auf Veranstaltungen oder telefonieren, um uns auszutauschen. Und weil nicht nur er Neuem gegenüber offen ist, sondern auch ich, probieren wir in unserer gemeinsamen Heimatstadt Köln gerne neue Restaurants aus.

Vielen Dank, lieber Werner, und viele weitere erfolgreiche Jahre mit deinem Branchenevent!

Dr. Guido Stracke

\* Tatsächlich liegt der Geburtsort nur 14,1 km vom Kölner Dom entfernt – aber eben rechte Rheinseite, was auch für Guido Stracke gilt

# Werner Berghaus, das IMMOBILIEN-PROFI Meeting und ich

**Es war 2010. Die Finanzkrise hatte die Welt und speziell die Versicherungswirtschaft in festem Griff. Als Trainerehepaar und Spezialisten für den Versicherungsvertrieb erlebten wir nach vielen erfolgreichen Jahren erstmals eine Auftragsflaute. Statt für Jahre im Voraus ausgebucht zu sein, gab es plötzlich von den Auftraggebern Vertröstungen. Zugesagte Folgeaufträge fielen ersatzlos aus. Eine Flaute, deren Ende nicht absehbar war.**

**Z**eit für eine Neuorientierung. Ich spezialisierte mich auf Internetmarketing und Marketing-Automation. Meine Frau wollte ihre Erfahrungen als Vertriebscoach nutzen und an der Kundenfront als Immobilienmaklerin agieren.

Meine Frau entschied sich letztlich, bei einem Franchise-Makler einzusteigen und dort mitzuarbeiten. Langjährige Erfahrungen aus dem Versicherungsmaklerbereich waren zwar vorhanden, doch Immobilienmakler war etwas Neues.

Eines Tages kam sie nach Hause mit einer Ausgabe des IMMOBILIEN-PROFI. Sie meinte: „Du liest doch immer alles, das lag bei uns im Büro herum und hat niemanden interessiert.“ Also habe ich mich in das Heft vertieft und war begeistert. Begeistert von dem Wissen, das dort niedergeschrieben und publiziert wurde. Ab da war ich begeisterter Leser des IMMOBILIEN-PROFI. Nach kurzer Zeit gründeten wir unser erstes, eigenes Immobilienmaklerunternehmen, das 2015 als Familienunternehmen IWERTA weitergeführt wurde.



Ich erinnere mich, als wäre es gestern gewesen. Wir, meine Frau, ihr Sohn und ich, saßen bei einer Besprechung. Plötzlich meinten beide: „Du hast schon so viel für Fachmagazine geschrieben. Setz Dich doch mal mit dem Herrn Berghaus in Verbindung, ob Du für den IMMOBILIEN-PROFI schreiben kannst“. Gesagt. Und zunächst nicht getan. Immer war etwas anderes und die Kontaktaufnahme kam irgendwie nie zustande.

Meine Frau ergriff daraufhin die Initiative, rief Herrn Berghaus an und vereinbarte einen Termin für ein Kennenlerngespräch. Voller Neugier fuhr ich nach Köln und traf mich das erste Mal mit Herrn Berghaus. Ein anregendes Gespräch folgte. Das Ergebnis kennen die Leser des IMMOBILIEN-PROFI. Ich begann, Artikel zu schreiben. Es folgten erste Webinare, Seminare und Beratungen für Immobilienmakler.

Eines Tages rief Herr Berghaus an und fragte, ob ich auf dem nächsten Meeting einen Vortrag halten kann. Wir waren uns schnell einig und nach gründlicher Vorbereitung fuhr ich das erste Mal nach Köln auf das Meeting der versammelten Immobilienprofis.



Meeting 2011: Michael Bauer und das Rätsel des Zigaretten-Automaten.

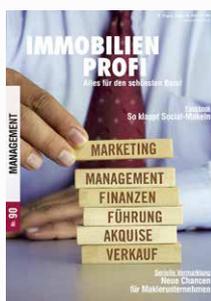
# Meeting-Chronik 1999–2024

Jahr	Ort	Nr.
2024	Köln	25
2023	Köln	24
2022	Köln	23
2021	Köln	22
2020	Kein Meeting wg. Corona	
2019	Köln	21
2018	Köln	20
2017	Köln	19
2016	Köln	18
2015	Köln	17
2014	Köln	16
2013	Köln	15
2012	Köln	14
2011	Köln	13
2010	Köln	12
2009	Köln	11
2008	Köln	10
2007	Köln	9
2006	Kein Meeting wg. Fußball WM	
2005	Stuttgart	8
2004	Köln	7
2003	Berlin	6
2003	München	5
2002	Göttingen	4
2001	Stuttgart	3
2000	Köln	2
1999	Frankfurt	1



## Peter Arndt

ist Berater und Trainer. Schwerpunkt seiner Arbeit sind Organisations-systeme für Menschen und Unternehmen mit dem Ziel deutlicher Produktivitätssteigerung mit weniger Aufwand. Info: [www.maklerhandbuch.de](http://www.maklerhandbuch.de)



Seit der Ausgabe Nr. 90 bzw. seit 2017 schreibt Peter Arndt über Organisation und Management für Immobilien-Makler.

Etwas aufgeregt war ich schon. Ich kannte niemanden, mich kannte niemand. Und als ich das

erste Mal vor dieser geballten Häufung von Immobilien-Experten stand, war mir schon etwas flau im Magen zumute. Dann kam es gleich noch zu einer kleinen Panne während des Vortrags. Die von mir für die Präsentationsfolien ausgewählten Schriften waren auf dem Veranstaltungs-PC nicht installiert. Sie wurden von 08/15 Schriften ersetzt, wodurch die Präsentation ihre optische Wirkung ziemlich verfehlte. Das ist glücklicherweise außer mir niemandem aufgefallen. Der Vortrag kam an und anschließend ergaben sich interessante Gespräche mit den Teilnehmern.

Seither bin ich begeisterter Stammgast beim jährlichen Meeting. Als Vortragsredner auf der Bühne. Als „Backup-Lösung“, um einzuspringen, falls ein Redner ausfällt. Oder als Besucher. Auch 2024 zum Jubiläum bin ich dabei. Ich freue mich darauf und bin gespannt auf das 25. Treffen der Immobilienprofis in Köln. Wir sehen uns!

Peter Arndt



Gut besuchter Büchertisch beim zweiten Meeting 2000 in Köln.



# Nach dem Meeting: Durchstarten!

**Vor über 12 Jahren hatte ich das außerordentliche Glück mit Werner Berghaus und dem IMMOBILIEN-PROFI in Kontakt zu treten.**

**B**egonnen hat alles damit, dass Lars Loppe, von der MaklerWerft mich seinerzeit kontaktiert hat, um unsere Lösung bei einem bekannten Münchener Makler-Unternehmen einzuführen. Im Anschluss an die Konversation zu diesem Projekt hat er fast schon beiläufig das IMMOBILIEN-PROFI Format erwähnt und mir nahegelegt, dass wir unsere Lösung dort einmal präsentieren sollten.



**Florentino Trezek**

leitet zusammen mit seinem Bruder Daniel-André als Geschäftsführer die Ogulo GmbH. Das Unternehmen hat sich seit Jahren unter anderem auf virtuelle Immobilienrundgänge spezialisiert. Das Bild oben zeigt ihn bei seinem ersten Meeting-Auftritt.

Gesagt – getan! Ich muss gestehen, dass ich zu Anfang doch schon sehr eingeschüchtert gewesen bin und auch teilweise aufgeregt war, in so jungen Jahren, mit dem Geschäftsführer des IMMOBILIEN-PROFI in Kontakt zu treten. Wie sich jedoch schnell herauskristallisierte, war diese Aufregung komplett ungerechtfertigt.

Natürlich kamen zu Anfang gleich kritische Fragen. Als diese jedoch schnell und konkret beantwortet werden konnten, habe ich in Werner Berghaus einen wissbegierigen Promotor für Ogulo finden dürfen, der mir ermög-

lichte, mit Anfang 20 im Rahmen des IMMOBILIEN-PROFI Meetings vor über 250 Immobilienmaklern sprechen zu dürfen.

Der Rest ist Geschichte! An diesem besonderen Tag war ich so unglaublich aufgeregt, dass mein Herz mir förmlich aus der Kehle sprang!

Es hat sich jedoch mehr als gelohnt. Ausgehend von der Veranstaltung und dem Vortrag haben wir sage und schreibe 71 Abschlüsse erzielen dürfen und noch mehr Multiplikatoren für Ogulo finden können, was den ultimativen Grundstein für den weiteren Erfolg gelegt hat!

Im Namen der gesamten Firma Ogulo bin und bleibe ich Werner Berghaus für diese offerierte Chance stetig dankbar!

Diese Geschichte und, wie wir wissen, noch unzählig viele andere Erfolgsgeschichten sind exemplarisch dafür, wie stark sein Einfluss und der des IMMOBILIEN-Profis innerhalb der Immobilienbranche ist!

Danke schön, lieber Werner. 😊

Florentino Trezek, Ogulo GmbH

# Clubmanager in der Champions League

Lars Grosenick hatte die Verbindung hergestellt. Zu Werner Berghaus vom inmedia Verlag – ich sollte mit ihm mal sprechen. Er könne mir einen kleinen Werbetrailer für die Foren von ImmobilienScout aufnehmen.

Das klingt wichtig. Ein Verlagsdirektor, Verleger vieler wichtiger Fachbücher in der Immobilienbranche. Ich stellte mir vor, sein Büro läge im Loft eines Verlags-hochhauses in der Kölner Medienlandschaft. Und ja, „Hansaring 1“ gleich beim Mediapark Köln, das war eine exklusive Lage. Dementsprechend ehrfurchtsvoll fand mein Telefonat mit Werner Berghaus statt; Videokonferenzen waren bisher nicht etabliert. Ich versuchte mir zum distanzierten Schnarren seiner Stimme kombiniert mit der rheinischen Mundart ein Bild vorzustellen, was mein anfängliches Gefühl noch einmal verschärfte, nämlich mit einem Medienmogul zu sprechen.

Bewegtbild war das Thema jener Zeit und es stieß auf großes Interesse von Werner Berghaus. Wir sprachen über die Potenziale von Videomarketing, ich freute mich über seine Einladung zum Sommerfest des IMMOBILIEN-PROFIs. Das fühlte sich fast so an wie der ungeahnte Zutritt in einen Geheimklub.

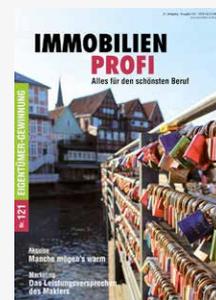
Am Abend schrieb ich eine Mail an Lars Grosenick: „Hallo Lars, ich treffe Werner Berghaus am 29. Juni. Gibt es etwas, was ich über ihn wissen sollte?“. Am nächsten Tag erhielt ich Antwort: „Hi, die ersten Produkte noch vor der Zeitung waren Verkaufsschulungen auf VHS-Kassetten, lange her. Er ist sehr nett. Beste Grüße – Lars“

Ich fuhr nach Köln. Wordliner war zu dieser Zeit noch eher eine Videoproduktion als eine Digitalagentur. Wir hatten wenig Kontakte zu Maklern, unser Hauptauftraggeber war ImmobilienScout. Als ich ankam, lernte ich Lars Loppe auf dem Balkon und Angelina Rayak in der Küche kennen. Soweit ich



## Jan Kricheldorf

ist CEO der Content-Marketing-Agentur Wordliner GmbH, die neben Webseiten auch zielgruppengerechte Inhalte für Immobilienmakler anbietet. Hier sitzt er am Messestand beim Meeting. Das Bild unten zeigt ihn auf dem Ost-Balkon des IMMOBILIEN-PROFI beim Sommerfest 2013 mit Patrick Heinrichs von der Maklerwerft.



Jan Kricheldorf schrieb in IP121 über neue Chancen mit Warm-Akquise

mich erinnern kann, drehte sich das Gespräch von ihr mit Werner Berghaus um den Franchiser „Porta Mondial“. Warum gerade das bei mir hängengeblieben ist – ich weiß es nicht.



**1. Deine erste Begegnung mit Werner:**  
Beim IMMOBILIEN-PROFI Sommerfest 2012

**2. Dein kuriosestes Erlebnis mit Werner:**  
45 Minuten rauchfreie Autofahrt von Aachen nach Köln.

**3. Was sich an Werner besonders mag:**  
Seine Loyalität.

**4. Damit hat mich Werner am meisten beeindruckt:**  
Seine analytische Art, das aktuelle Geschehen in der Maklerszene zu deuten.

**5. Typisch Werner:**  
„Ich geh schnell eine rauchen, dann reden wir weiter.“

Auf jeden Fall gestaltete sich das Sommerfest zu einem Schlüsselmoment für mich und war wegweisend für die Zukunft von Wordliner. So dicht dran an professionellen Maklern waren wir vorher nicht. Ich speicherte ab: Beim IMMOBILIEN-PROFI in Köln versammelt sich die Creme de la Creme der Maklerszene.

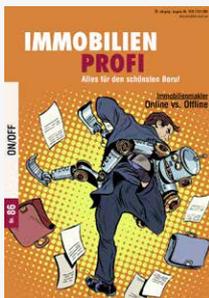
Werner Berghaus lud mich als Referent auf sein Meeting ein, von da an tauschten wir uns regelmäßig aus. Aus dem ersten Eindruck des mächtigen Verlagsdirektors entwickelt sich im Laufe der Zeit das Bild eines gut vernetzten Club-Managers in der Champions League der Immobilienmakler und – je mehr sich unsere Freundschaft entwickelte – der freundlichste Misanthrop, dem ich jemals begegnet bin.

# Mein Meeting



## Georg Ortner

referiert seit 2007 für den IMMOBILIEN-PROFI und ebenso bei den Meeting. Regelmäßigen Lesern des Fach-Magazins muss man den Verkaufstrainer wirklich nicht mehr vorstellen.



in IP86 finden Sie beispielsweise die Kolumne „Platzhirsch oder Freiwillig?“ von Georg Ortner über Farming-Strategien.

**Wenn ich an 25 Jahre Immobilien-Profi Meeting denke, betrachte ich immer auch ein wenig meine eigene Geschichte und die von vielen Innovationen sowie unzählige Gespräche bei einem Kölsch.**

**W**erner Berghaus hat geschafft, was Wenige schaffen: Aus einem Kongress eine Institution zu machen.

Oft sagt man der Immobilienwirtschaft und im speziellen Immobilienmaklern eine gewisse Trägheit sowie eine Scheu vor Innovationen nach. Dies mag vielleicht für die Branche gelten, nicht aber für das Meeting.

Wenn ich etwa an meine erste Meeting-Teilnahme denke, als ich den Vortrag „Makler an die Macht“ das erste Mal hielt. Ein Vortrag, der sich um Positionierung drehte und vor allem mit der Vormachtstellung der Portale spielte. Ich glaube, ein Vortrag, der nach wie vor topaktuell ist und damals bereits wilde Diskussionen auslöste.

Des Weiteren werde ich das Meeting 2016 nie vergessen, indem ich die Ehre hatte, gemeinsam mit Lars Grosenick unser Buch vorzustellen und wir über 200 Autogramme geben durften – Erinnerungen, die bleiben.

Wenn man nicht ganz so lange zurückblickt, sondern nur ins Jahr 2023 zurückgeht, war Luciano Bellebuono sicherlich das Highlight, als er klar und offen über die Struktur seines Unternehmens berichtete und aufzeigte, wie man mit klarer Aktivitätenplanung Messbarkeit schafft.

Das Meeting hat es nun in über 25 Jahren geschafft, Immobilienmaklern neue Ideen zu vermitteln, aber dennoch eine familiäre Beziehung innerhalb der Teilnehmer aufzubauen. Es gibt Berufskollegen, die treffe ich jedes Jahr beim Meeting und so ist manchmal am Ende des Meetings die Vorfreude aufs nächste Jahr größer als der Trennungsschmerz am Samstagnachmittag.

Georg Ortner

# Werner – knallhart? Der Immo-Professionalisierer

Dr. Peter Hettenbach gemeinsam mit Bärbel Bahr, Florentino Trezek, Georg Ortner, Lars Loppe, Pedro Garcia, Peter Schürer



## Der Start

Ich weiß nicht mehr, wann und wo ich Werner zum ersten Mal gesehen habe und wie er damals aussah? Wahrscheinlich so ähnlich wie auf dem (KI erstellten) Bild oben. Das war jedenfalls am Anfang von Werner als Immobilien-Profi. Ich war jung und hatte wenig Geld. Nach 20 Jahren harter Arbeit merke ich, dass ich nicht mehr jung bin.

Nicht mehr jung, bin ich aber sehr dankbar, dass ich durch Werner viele interessante Themen und vor allem interessante Menschen kennengelernt habe. Ich werde im Folgenden mit einigen dieser Weggefährten über die dabei gewonnenen „Einsichten“ und Anekdoten berichten.

Aber eins kann ich schon vorwegnehmen: Ohne Werner Berghaus und den IMMOBILIEN-PROFI wäre die Immobilienszene sicherlich um viele Instrumente, Methoden und Musterprojekte ärmer. Für mich ist er der wichtigste Methodensammler zur Professionalisierung der Immobilienbranche. Knallhart. Nachfolgend einige Beispiele:

## Das Erbe der Meister

Anfang der 1990er Jahre wurden die ersten Lehrfilme für den Immobilienverkauf gedreht. Ein Film mit dem Titel „Das Erbe der Meister“ kam dabei heraus. Die Botschaft und das Filmformat faszinierten mich, da ich mich ohnehin sehr für Innovationen interessiere.

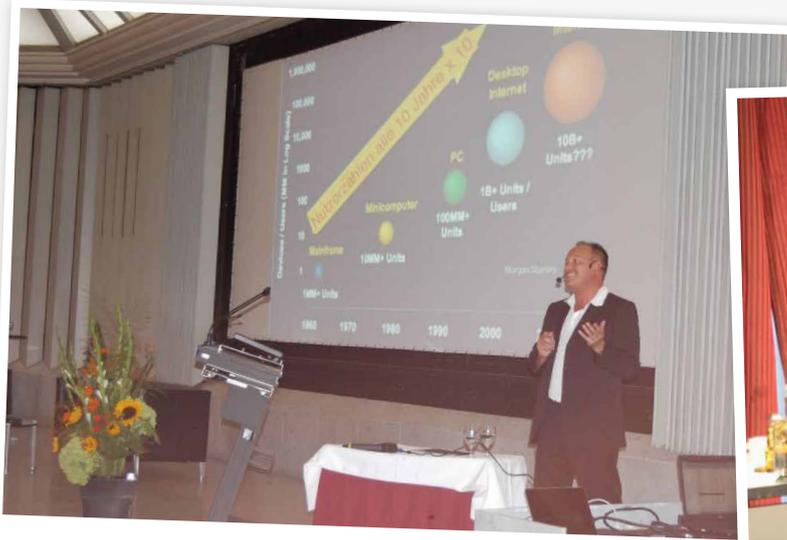
Die ersten Videos sind in Werners Firma entstanden. Es gab viele Gerüchte, zum Beispiel, dass Werner ein Star aus der Kölner Filmszene sei und Lern-Spielfilme der „Shit“ der Zukunft seien. Heute sehen wir das alle ein bisschen anders.

## Maklerbank

Dann kam das Thema Maklerbank. Ich erinnere mich an Vorträge von Hans-Jürgen Joswig von Haus & Wohnen GmbH, einem Baufinanzierungsspezialisten. Das war wieder ein spannendes und neues Thema für mich. Leider wurde es nie umgesetzt. Jetzt, im Jahr 2024, sehe ich, dass sich wieder Start-ups mit diesem Thema beschäftigen und ich denke, der Kerl war seiner Zeit vielleicht nur 30 Jahre voraus.



Hans-Jürgen Joswig beim Meeting 2000 in Köln



Jürgen Böhm, Referent des ersten Meetings 1999 und zuletzt im Jahre 2013



Dr. Peter Hettenbach beim Meeting 2023

### Wallstreet of realestate

Über Werner lernte ich Jürgen Böhm kennen, der in der Öffentlichkeit als der eigentliche Gründer von ImmobilienScout24 wahrgenommen wird. Er hatte sich von Herrn Beisheim (Metro-Konzern) 20 Millionen DM geliehen und sich in den Kopf gesetzt Immobilien online zu vermarkten.

Die „Wall Street on Real Estate“, war damals seine Vortrags-Überschrift. Ich kann mich noch gut erinnern. Damals dachten Makler und Maklerverbände, dass das Internet nicht für die Immobilienvermarktung geeignet ist. Sie dachten, dass lokale Angebote z. B. in Holzgerlingen, Köln, Knittelfeld, Attendorn, Bruchsal oder Aachen auf einer weltweiten Plattform keinen Sinn ergeben. „The winner takes it all“; die Geschichte hat gezeigt, dass es anders kam.

PS: Jürgen unterschrieb alles mit „e“. Als ich eines Tages fragte, was das bedeutet, sagte er: „Du bist der Erste, der das fragt. ‚e‘ steht für ‚electric‘. Ich habe das dann auch mehrere Jahre lang gemacht. Niemand hat mich je nach dem Sinn gefragt.

### CRM/Prozesse

In dieser pre-digitalen Phase entstand auch das Thema CRM – Customer Relationship Management. Dabei ging es um eine spezielle Software zur Automatisierung von Prozessen. Auch hier waren Werner und der IMMOBILIEN-PROFI immer auf dem neuesten Stand. Immo-CRM startete mit Flowfact und mit Lars Grosenick. Er war ein Digital-Optimist, ein Digital-Junkie und ein Zukunftspionier. Dinosaurier füttern war nicht sein Ding.

Später kam Stefan Mantl mit onOffice ins Spiel. Stefan brachte große Fortschritte bei der Automati-

sierung und Individualisierung von Maklerprozessen und der Vernetzung mit dem Internet.

### Lars Grosenick: „Trüffelschwein für den schönsten Beruf der Welt“

Eine wichtige Person für mich war Lars Grosenick. Er suchte unermüdlich in allen Branchen und Ländern nach neuen Ideen und Werkzeugen.

Einige IMMOBILIEN-PROFI Beispiele sind das „Bieterverfahren“, „Schneller Picken und „Make me move“. Er war zwar nicht einfach, aber er war eine Bereicherung und wie Werner im Herzen „eine kölsche Jung“.

### Die IIB-Methode, Wohnlagenkarte, Wohnmarktanalyse

Mit dem IIB-Institut waren wir einer der „Early Birds“ im Bereich der online Geo-Daten Generierung und deren industrialisierte Verarbeitung. Immer im Dialog mit allen Immobilien-Profis entstand etwa:

- die Wohnlagenkarte für Deutschland
- Lebensstilorientierte Geo- Marketingkonzept wie
- „Ich will so wohnen, wie ich bin!“
- „Ich weiß, wo dein Haus wohnt.“
- „Lieber parshippen statt Schneeschippen“
- und ab 2005 die IIB-Wohnmarktanalyse.

Damals das allererste online Bewertungstool. Gemeinsam mit Lars bauten wir daraus die ebenfalls erste Lead-Engine. Wir alle waren nicht nur Immobilien-Profis, wir waren digitale Immobilien- und Branchen-Pioniere und Werner hat Alles und Alle zusammengefasst.

Viele glaubten damals nicht an „online“, Andere erklärten: Der Hettenbach macht die online Schwacke-Liste für Immobilien und viele Makler wissen heute nicht mehr, was die Schwacke-Liste ist. Heute gibt es die Wohnmarktanalyse online bei mehr



Pedro Garcia und Dr. Jochen Sommer beim Meeting 2008



als 75 Prozent der Sparkassen unter dem Namen „Preisfinder“. An Spizentagen mit bis zu 5.000 Abrufen. Erkenntnis: Innovation braucht einen langen Atem.

Werner und dem IMMOBILIEN-PROFI wünschen wir deshalb eine gute Zukunft. Es geht um Weiterentwicklung statt Stillstand, um Innovation statt Nostalgie.

#### **Dr. Jochen Sommer / Makeln 21 / Kompetenzclub**

Jochen hatte den „4-Tage-Business-Scan“ erfunden und über den IMMOBILIEN-PROFI in die Immobilienbranche übertragen. Ich denke der CompetenceClub und das gesamte Konzept Makeln21 geht darauf zurück. Es war ein Meilenstein.

Jochen ist 2012 leider verstorben, ich war mit Werner bei seiner Beerdigung. Das zeigt, für Werner ist der IMMOBILIEN-PROFI nicht nur ein Business, sondern viel, viel mehr. Da geht's um Menschen.

#### **Pedro Garcia / Immo-Farming**

Ein weiteres wichtiges Immobilien-Professionalisierung-Konzept war / ist das Immobilien-Farming. Irgendwann bin ich über Werner auf Pedro García gestoßen. Er erzählte mir von einem Ausnahme-Makler im Sauerland, der sein Büro nicht nur konsequent auf Makeln 21 umgestellt hat, sondern auch in drei Farmen ein selbst entwickeltes und funktionierendes Farmingkonzept betreibt – ohne dass er selbst vor Ort sein müsse.

Eine Firma, die funktioniert, ohne dass der Chef vor Ort ist? Das konnte ich mir nicht vorstellen. Schließlich kennen wir so eine Geschichte nur von der katholischen Kirche. Da ist der Chef auch weg und es hat zumindest 2000 Jahre einigermaßen funktioniert. Aber Pedro hat das wirklich mit seiner einzigartigen Konsequenz, Analytik und mit einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess geschafft. Respekt. Pedro und ich sind mittlerweile Freunde. Danke Werner. Fragt man Pedro heute nach seinem Statement zu Werner, lautet das wie folgt:

#### **1. Erste Begegnung mit Werner**

Mitte oder Ende der 90er habe ich Werner als Produzent bei einem Videodreh in einem Hans. J. Gärtner Seminar das erste Mal getroffen. Ich war dort als Seminarteilnehmer dabei.

#### **2. Mein kuriosestes Erlebnis mit Werner:**

Alle Erlebnisse mit Werner sind für mich in ihrer Art und ihrem Verlauf kurios.

#### **3. Was ich an Werner besonders mag:**

Authentisch, vertrauenswürdig, ehrlich und fair, mit intellektuellem Humor.

#### **4. Damit hat mich Werner am meisten beeindruckt:**

Sein respektvoller und wertschätzender Umgang mit den vielen verschiedenen Menschen und Charaktere. Stetig ein Ruhepol und Kanalisierer der unzähligen, wechselnden Meinungen, Trends, Impulse innerhalb einer Immobilienbranche. Seinem Format IMMOBILIEN-PROFI nicht nur einen Namen zu geben, sondern daraus eine gelebte Berufung zu machen.

#### **5. typisch Werner:**

„das Programm/die Inhalte kommen noch“

#### **Redner / Trainer**

Bei den Meetings lernte ich viele interessante Besucher und Referenten kennen. Ich erinnere mich da insbesondere an Klaus Fink und Alexander Christiani, die für mich bis heute Redner-Vorbilder sind.

Alle aufzuzählen, würde diesen Rahmen sprengen. Georg Ortner (GO) – den staatlich konzessionierte Immobilien-treuhänder aus der Steiermark – möchte ich aber herausgreifen. Sein USP: Keiner der Redner hat in meinem Kopf so viele Geschichten, so viel Schmunzeln und Erinnerungen hinterlassen wie er. Anbei drei Überschriften dazu:

- GO der Ösi: z. B. küsst die Hand, gnädige Frau, eure Abstinenz ...
- GO der Erfinder: die 15-monatige Immobilienschwangerschaft, „du kannst nicht nicht wohnen ...“
- GO der System-Prediger: z. B. in seinen Farming Trainings



### Tool -Time / Makler-Ausstatter

Werner, hat sich auch immer gerne um die Werkzeuge für den schönsten Beruf der Welt gekümmert. Es gibt viele Dinge und Personen von A über D wie Drohnen, H wie Home Staging bis Z. Zwei Personen und Tools sind mir besonders in Erinnerung geblieben.

### Lars Loppe / Makler Werft

Lars habe ich zum ersten Mal 2007 in Schwetzingen im IIB-Bahnhof kennengelernt. Damals hat er als „One-Man-Show“ für Flowfact Softwareschulungen durchgeführt. Von der Vorbereitung bis zum Abbau funktionierte er wie ein Uhrwerk und ich dachte, das ist ein toller Unternehmertyp.

Zur Erinnerung: Damals war für eine Roadshow-Softwareschulung noch körperliche „Roady Arbeit“ wie bei einem Rockkonzert erforderlich: Für 25 Teilnehmer mussten 25 Arbeitsplätze und Laptops geschleppt, eingerichtet, verkabelt, supportet und abgebaut werden.

Dieser erste Eindruck hat sich bestätigt. Er verbindet heute mit seiner Maklerwerft auf einzigartige Weise CRM und Prozess-Automation mit Internet / Webseiten und Social Media. Ich bin gespannt auf seine Zukunftslösungen. Sein Statement zu Werner fällt heute wie folgt aus:

#### 1. Deine erste Begegnung mit Werner:

Das müsste das Immobilienprofi-Meeting 2008 gewesen sein. Lars Grosenick hat mich damals angemeldet, damit ich die Branche besser kennenlerne und die Flowfact Academy aufbaue.

#### 2. Dein kuriosestes Erlebnis mit Werner:

Mein letzter Arbeitstag bei der Flowfact AG war ein Immobilien-PROFI-Workshop zum Thema „Kennzahlen“. Gegen Samstagmittag tauchte Werner überraschend im Kölner Hilton auf, um den Teilnehmern zu sagen, dass man die Umsetzung der Reportings am Montag auch direkt bei der MaklerWerft buchen könne.

#### 3. Was sich an Werner besonders mag:

Dass er sich nicht von den Befindlichkeiten einzelner Personen beeinflussen lässt. Die MaklerWerft verdankt ihm wirklich viel, weil er uns immer eine Chance gegeben hat, gute Ideen zu präsentieren.

#### 4. Damit hat mich Werner am meisten beeindruckt:

Jedes Jahr aufs Neue die Agenda des Profi-Meetings offenzuhalten. So richtig weiß man eigentlich nicht, wer jetzt auf der Bühne steht, aber trotzdem kommen dann doch alle.

#### 5. Typisch Werner:

Die „Colombo“ Strategie: Er lässt einen erst mal eine Idee erklären. Macht dann einen auf völlig uninteressiert, beendet schon fast das Gespräch und hat dann noch eine Frage.



Lars Loppe beim Meeting 2015



Bärbel Bahr mit Lars Grosenick beim Meeting 2009



Florentino Trezek beim Meeting 2012

### Florentino Trezek / Ogulo

Florentino habe ich auch auf vielen Veranstaltungen getroffen. Er hat als Redner einen einzigartigen Weg gefunden, Produkt und Verkauf mit Infotainment und Involvement zu präsentieren. Ich finde das bemerkenswert, da es in der zunehmend konzernisierten Branche immer weniger gute Redner gibt. Weiter so! Immer, wenn ich in einem Veranstaltungsprogramm seinen Namen lese, freue ich mich.

#### 1. Deine erste Begegnung mit Werner:

2013 hat mich Lars Loppe darauf aufmerksam gemacht, dass ich mich mit meinem Produkt bei Werner Berghaus einmal vorstellen sollte. Dort durfte ich mir direkt einmal anhören, dass „Virtuelle Rundgänge doch nichts Neues seien!“

#### 2. Dein kuriosestes Erlebnis mit Werner:

Als er mir in aller Ausführlichkeit gezeigt hat, wie er sein Smartphone mit der Google-App fast schon wie einen persönlichen Assistenten verwendet und mich mit dem „angekauften Apfel“ alt hat aussehen lassen.

#### 3. Was sich an Werner besonders mag:

Seine direkte Art, die mich jederzeit gefordert und gefördert hat!

#### 4. Damit hat mich Werner am meisten beeindruckt:

Seine Fachexpertise und seine kontinuierliche Neugier für den Maklerberuf.

#### 5. Typisch Werner:

Unter Druck entstehen Diamanten!



### Die Umsetzer / die Macher

All das, was der IMMOBILIEN-PROFI im Angebot hat, lebt von der Umsetzung. Auch da kann man viele Beispiele von A wie Aigner bis Z wie Zahedi nennen. Zwei Macher möchte ich herausgreifen:

#### Frauen-Power: Bärbel Bahr

Maria Magdalena war die erste Jüngerin von Jesus. Bärbel Bahr ist zwar wahrscheinlich keine Heilige, aber die konsequenteste „Jüngerin“ des IMMOBILIEN-PROFIs.

Sie hat den IMMOBILIEN-PROFI genutzt, um ihr Geschäft aufzubauen. Es ist toll zu sehen, wie sie sich und Ihre Unternehmungen von einer kleinen Maklerin im Hinterzimmer über viele Stationen zu einem wichtigen Bauträger für die Region Stuttgart entwickelt hat. (Als Baden-Württemberger habe ich da vielleicht auch ein wenig Heimatstolz). Ihr Statement:



Peter Schürrer beim Meeting 2015

#### 1. Deine erste Begegnung mit Werner:

Beim IVD vor gefühlt 25 Jahren

#### 2. dein kuriosestes Erlebnis mit Werner:

Mit Rainer Piwek in der Schreckenskammer in Köln

#### 3. Was sich an Werner besonders mag:

seine ruhige Art

#### 4. Damit hat mich Werner am meisten beeindruckt:

„Er hat praktisch als One-Man-Show den IMMOBILIEN-PROFI alleine aufgebaut.“

#### 5. Typisch Werner:

Seine Touren (CC-Expeditionen) wie z. N. nach Istanbul



### Schürrer & Fleischer

Obwohl Peter und Bernd nur ca. 30 km von unserem Immo-Bahnhof in Schwetzingen leben und arbeiten, waren mir die beiden zunächst nie besonders aufgefallen. Irgendwann Anfang der 2010er Jahre rief mich Lars Grosenick an und fragte; kennst du die? Ich kannte Sie damals nicht. Da war im Stillen vor meiner Haustür ein großer Makler mit einer heute noch größeren Erfolgsstory entstanden. Ein erstes Treffen fand in Köln beim IMMOBILIEN-PROFI Meeting statt. Anbei Peter Schürrers Statement:

#### 1. Deine erste Begegnung mit Werner:

2013 in Köln beim Immobilien-Profi. Lars Grosenick hatte mich Werner vorgestellt. Die Vorstellung ging dann mehrere Stunden.

#### 2. Dein kuriosestes Erlebnis mit Werner:

in Wien beim Immobilienball zum Absacker an der Hotelbar.

#### 3. Was ich besonders an Werner mag:

mit ihm eine Zigarette rauchen.

#### 4. Damit hat mich Werner am meisten beeindruckt:

seine jährliche, immer hervorragend besuchte Veranstaltung.

#### 5. Typisch Werner:

kurz und knackig in der Aussprache. Werner hat das Thema Professionalisierung vorangebracht.



### Zum Abschluss

Der Volksmund sagt, nirgends wird normalerweise so viel gelogen wie vor Gericht und bei Beerdigungen. Angeblich geht das auf ein Zitat von Bismarck zurück, der sagte: „Nie-mals wird so viel gelogen wie bei der Jagd, während des Krieges und vor der Wahl“.

Jubiläen sind also ausgenommen und Fakt ist: Erfolge bleiben Erfolge.

Der Schwabe sagt: Werner, knallhart! Nicht schlecht! Wir sagen dazu: auf eine gute Zukunft mit Immobilien!

ep und die Mitautoren.

# SPOT ON!

So perfektionieren Sie  
Ihre Performance

Unter diesem Motto touren wir mit der **onOffice Roadshow 2024** durch Deutschland! Freuen Sie sich auf kurzweilige Vorträge, Pitches und jede Menge Zeit zum Networking.

**28.10. • Köln**  
CINENOVA

**30.10. • Hannover**  
ASTOR GRAND CINEMA

**04.11. • Hamburg**  
ASTOR FILM LOUNGE

**07.11. • Berlin**  
ASTOR FILM LOUNGE

**19.11. • Leipzig**  
CINE STAR

**21.11. • Frankfurt**  
ASTOR FILM LOUNGE

**25.11. • Nürnberg**  
CINECITTA

**27.11. • München**  
ARRI ASTOR FILM LOUNGE

**29.11. • Stuttgart**  
TRAUMPALAST

Jetzt  
anmelden!

