

Zwei kurze Wochen bei der KW AG

Keine Ellenbogen, dafür Teamwork und Teamerfolg

Hallo, mein Name ist Philipp Böhler und ich stehe am Ende meines Masterstudiums der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität. Meine Studienschwerpunkte liegen auf den Themengebieten Marketing und Finance. Nachdem ich bereits drei Praktika in den Bereichen Consulting und Immobilienmanagement absolviert hatte, ergab sich für mich zum Abschluss meines Studiums die Möglichkeit, zwei Wochen Praxiserfahrung bei der KW AG in Vertrieb und Finanzierung zu sammeln. Von einem reinen Vertriebsunternehmen hatte ich wenig Vorstellungen und mein Bild von Immobilienmaklern war eher mäßig positiv. Umso überraschender waren für mich die zwei Wochen bei der KW AG.

An meinem ersten Tag wurde ich von den Kollegen unglaublich herzlich begrüßt. Die Kollegen waren größtenteils in meinem Alter, die erste Überraschung. Das Team im Immobilienvertrieb ist ein junges dynamisches Team, das Spaß bei der Arbeit hat. Da ich nur zwei Wochen im Unternehmen war, konnte ich leider keine eigenen Projekte übernehmen. Von allen Seiten wurde mir jedoch angeboten, an Terminen und Kundengesprächen teilzunehmen. Insbesondere die Verkaufsgespräche waren für mich spannend. Der variierende Verkaufsstil der Berater, aber auch die Art des Gesprächs je nach Kunde und Kaufmotiv (Eigennutzung vs. Kapitalanlage) waren für mich interessant. Zukünftigen Praktikanten kann ich somit unbedingt empfehlen, die Gespräche unterschiedlicher Vertriebler zu beobachten. Neben Vertriebsgesprächen konnte ich auch zu einer Grundstücksbesichtigung mit Herrn Matzke, mit dem Ziel eine Kaufempfehlung abzugeben. In diesem Zusammenhang kam ich auch in Kontakt mit selbst erstellten Vertriebsberichten.

Neben meinen Erfahrungen zum Arbeitsalltag möchte ich aber insbesondere auf die Unternehmenskultur bei der KW AG eingehen. Das Wort „Team“ wird bei der KW AG großgeschrieben, was im Vertrieb wohl nicht selbstverständlich ist. Jede verkaufte Wohnung gönnt hier der eine dem anderen und auch bei Problemen habe ich in zwei Wochen nicht ein einziges Mal „Ich habe keine Zeit dafür“ gehört. Mittags ist es selbstverständlich, dass die gesamte Abteilung zusammen Essen besorgt und gemeinsam am Tisch sitzt. Das mögen vielleicht Kleinigkeiten sein, aber diese Kleinigkeiten sorgen - glaube ich- für die allgemein positive Arbeitsatmosphäre im Team. Und auch der Unternehmensleitung scheint es wichtig zu sein, dass sich die Mitarbeiter bei der Arbeit wohlfühlen. Absolut humane Kernarbeitszeiten von 09:00-17:30 sind nur der Anfang. Mittagessen für das ganze Team, Massagen, um Rückenschmerzen vorzubeugen, oder Incentive-Reisen nach Afrika. Wo gibt es so etwas noch?! Dies alles sorgt dafür, dass es für die Kollegen dann auch selbstverständlich ist, alles zu geben, wenn einmal Not am Mann ist. Es ist also meiner Meinung nach kein Wunder, dass die KW AG die Auszeichnung „Top-Arbeitgeber 2015“ bekommen hat.

Insgesamt konnte ich in zwei kurzen Wochen einen ersten Eindruck von der KW AG erhalten. Für einen ersten Eindruck sind zwei Wochen auf jeden Fall ausreichend. Um das Arbeiten in der Immobilienmakler- Branche ganzheitlich erfahren zu können, wäre meiner Meinung nach ein längerer Praktikumszeitraum sinnvoll, um so auch eigene Projekte übernehmen zu können, was nach meiner Erfahrung eine steilere Lernkurve zur Folge hat.

Ich möchte mich bei dem gesamten Team ganz herzlich für zwei interessante und herzliche Wochen bedanken. Ich habe mich sehr wohlfühlt und werde die KW AG in guter Erinnerung behalten.

Viele Grüße

Philipp Böhler