

Bodenständige IT für einen bodenständigen Makler!

Immobilienmakler - das ist eine Branche, die im Beliebtheitsindex der deutschen bei Umfragen regelmäßig eher auf einem der hinteren Plätze landet – man hat ja schon so viel über die gehört, und entsprechende TV-Sendungen tun ihren Teil dazu, diesen Beruf nicht gerade im besten Licht dastehen zu lassen. Wie es auch anders, wie es besser geht, das zeigen Anke Winkler und Oliver Wittlinger mit Ihren Engel & Völkers-Immobilienshops in Göppingen und Aalen! In diesem Interview mit Michael P. Klotz berichtet Geschäftsführer Oliver Wittlinger, warum er auf den ähnlich bodenständig agierenden IT-Service von CSG setzt...

Herr Wittlinger, wie haben Sie und die CSG sich gefunden?

Das war eine Mischung aus Zufall und guter Reaktion! Ich habe einfach mal Google "angeworfen", da habe ich dann aus der Ergebnisliste so zwei, drei Unternehmen angerufen, und dasjenige hat dann schließlich auch den Zuschlag bekommen, das am schnellsten, am freundlichsten und am bodenständigsten reagiert hat. Mit bodenständig meine ich in diesem Zusammenhang, dass ich bei CSG nicht den Eindruck hatte und habe, es mit einem dieser typischen Verkäufer zu tun zu haben, die einem entweder völlig überdimensioniertes Zeug oder gar die Ladenhüter vom vorletzten Jahr verkaufen wollen. Die waren und sind auf eine angenehme Weise zurückhaltend und kompetent. Und: Fachlich kann ich schon einschätzen, ob ein Ratschlag etwas taugt, und wie ordentliche IT-Beratung und Betreuung aussieht, schließlich komme ich ursprünglich aus der Branche, wollte mich aber nun voll auf unser Kerngeschäft konzentrieren, und mich nicht mit Nebenkriegsschauplätzen verzetteln.

Was waren Ihre Wünsche an einem neuen IT-Dienstleister?

Zuallererst mal Nähe, kurze Wege! Wenn mal eben Toner fehlt oder etwas anderes, dringendes ansteht, dann wünsche ich mir das schnell gelöst. Dann gehe ich oft nach meinem Bauchgefühl, und das hat sofort gestimmt! Zuhören können, das weiß ich aus meiner eigenen Berufserfahrung, das ist wichtig, wichtiger als sofort ein Patentrezept aus der Tasche zu ziehen. Bei CSG habe ich mich ernst genommen gefühlt, die haben erst einmal in Ruhe analysiert, was zu tun ist, wie unsere Wünsche umzusetzen sind, und sind dann mit vernünftig ausgearbeiteten Vorschlägen wiedergekommen: Schwarz als Farbe - das hatten wir aus CI-Gründen vorgegeben - mittleres Preissegment, zukunftssicher aber kein überflüssiges High-End. Letztlich lief auch die Umsetzung dann wie am Schnürchen. Das Schöne war: Wir haben nicht gemerkt, wenn die - teilweise recht umfangreich - tätig wurden, teilweise auch am Wochenende und an Feiertagen, so konnten wir währenddessen uneingeschränkt weiterarbeiten. Probleme wurden selbständig gelöst.



In den Immobilienshops in Göppingen und Aalen (hier) kümmern sich Anke Winkler, Oliver Wittlinger und das Team darum, Eigentümer sowie auch Suchkunden von Immobilien in den besten Lagen zusammenzubringen.



Herr Wittlinger, woran merken Sie ganz konkret, dass sich etwas verbessert hat, dass Ihre Wunschvorstellungen sich verwirklicht haben?

Eigentlich merken wir das daran, dass wir eben nichts merken! Alles schnurrt. In beiden Shops wurden Komplettausstattungen von FUJITSU installiert, mit allem, was so vernünftigerweise dazu gehört, also Server, Clients & Co., alles aus einem Guss, alles in einem Farbton, inklusive ordentlichem Virenschutz und Datensicherung. In Sachen Telefonie sind wir der Empfehlung zu AUERSWALD gefolgt, dank deren Konzept mit VoIP kommt das unseren Wünschen nach Flexibilität maximal entgegen. Und auch die Extraschmankerln wie ein großes LOEWE-Wanddisplay für Präsentationen hinterlässt nicht nur bei uns sondern auch bei unseren Kunden einen mehr als guten Eindruck.

Aktuell steht als nächster Meilenstein noch ein Datensynchronisierungskonzept zwischen den beiden Dependancen an, damit die Zusammenarbeit noch reibungsloser ablaufen kann und wir noch mehr Kundennutzen anbieten können. Ich denke, das wird genau so pragmatisch gelöst. Wir haben zwar eine ausführliche Dokumentation, aber ich genieße es, einfach bei denen anzurufen, und das erledigen zu lassen, und ich konzentriere mich auf unser Geschäft, das macht letztlich mehr Sinn, wenn jeder das tut, was er am besten kann!

Zum Finale habe ich wie immer noch zwei Fragen: Wenn Sie Ihre Zufriedenheit in einer Schulnote ausdrücken sollten, welche Note wäre das? Und: Können Sie bitte in einem kurzen Satz zusammenfassen, wie das Fazit Ihrer Zusammenarbeit aussieht?

Meine "Schulnote" wäre eine 1 bis 2! Klar, man kann immer noch etwas verbessern, die CSGler könnten zum Beispiel aus meiner Sicht durchaus noch etwas verkäuferischer auftreten. Und die telefonische Erreichbarkeit, an der es zwar trotz des gelegentlich eingeschalteten Anrufbeantworters nichts zu mäkeln gibt, die könnte noch was professioneller sein, aber ich hörte bereits, da soll sich gerade etwas in Sachen Wachstum tun. Und unser Fazit, so als eine Art kurze Zusammenfassung würde ich sagen: "Bodenständig, schnell und kompetent!"



Engel & Völkers Shop in Göppingen

**„Bodenständig,
schnell und
kompetent!“**
– Oliver Wittlinger



CSG vor Ort im Engel & Völkers Shop Aalen

Kontaktdaten

Engel & Völkers Stauferland
Immobilienkontor Stauferland GmbH

Hauptstraße 46 • 73033 Göppingen
Fon 07161 5076194 • Fax 07161 5076198
goeppigen@engelvoelkers.com

www.engelvoelkers.de/goeppingen

Michael P. Klotz
Strategie • Beratung • Training • Begleitung

Von der Recke Str. 1 • 58300 Wetter-Volmarstein
Fon 02335 80 14-53
m.p.klotz@michael-p-klotz.de

www.michael-p-klotz.de

CSG Systemhaus GmbH
IT ... mit Sicherheit!

Grabenstraße 42 • 73033 Göppingen
Fon 07161 9564850 • Fax 07161 9564851
info@csg-systemhaus.de

www.csg-systemhaus.de