

Marketing

Ständig Angebote im Internet

Hackert-Immobilien nutzt moderne Kommunikation

Von Jürgen Ackermann

Im Februar 1997 eröffnete René Hackert aus Nünchritz sein Maklerbüro. Angefangen hat der heute 36jährige Kaufmann als Einzelkämpfer. Heute arbeiten bei Hackert-Immobilien bereits drei Mitarbeiter. Wie andere Makler vermitteln René Hackert und seine Mitarbeiter Grundstücke, Eigentums- oder Mietwohnungen. Ein Betätigungsfeld, auf dem sich viele Mitbewerber tummeln. Deshalb überlegte sich der Firmenchef, wie man noch besser an die potentiellen Kunden herankommen kann. Die Lösung war das Internet, dessen Nutzer von Monat zu Monat mehr werden. Da aber Hackert kein Informatiker ist, sah er sich nach einem geeigneten Fachmann um, der seine Ideen in die Praxis umsetzen kann. Findig wurde er beim Computer-Service Thomas Höfig in Riesa. Höfig war den Hackertschen Vorstellungen gegenüber aufgeschlossen und steuerte sein know how bei. Das Ergebnis sind ansprechende Internetseiten.

Übersichtlich werden unter der Internetadresse „www.hackert-immobilien.de“ die Angebote unterbreitet. Dazu gehören ein Foto oder eine Zeichnung des Grundstücks und alle Daten und Informationen, die für einen Kunden interessant sind. Per Mausklick kann meist noch ein Blick auf den Grundriß oder ins Innere der Gebäude geworfen werden. Auch bei Eigen-

tums- oder Mietwohnungen stehen den Kunden Grundrisse und Informationen zur Verfügung. Doch das ist noch nicht alles: Hackert suchte sich weiter Fachleute, die seine Kunden beim Erwerb einer Immobilie fachlich beraten können. Gefunden hat er sie im Mieterverein Sachsen e. V. und zu Fragen der Finanzierung bei einem Mitarbeiter von Wüstenrot. Beide stellen unter der gleichen Internetadresse ihr Leistungsspektrum dar und geben spezielle Hinweise. Dieser Service, so René Hackert, soll perspektivisch noch erweitert werden, um für den Kunden den Informationswert zu erhöhen. Zur Zeit sind etwa 50 verschiedene Objekte auf den Internetseiten zu finden. Monatlich werden diese aktualisiert. Wie Hackert berichtet, wird die elektronische Offerte gut genutzt. Die E-Mails, mit Anfragen oder der Bitte nach weiteren Informationen, zeugen davon. Derzeit kommen die Anfragen überwiegend aus dem Raum zwischen Leipzig und Dresden, doch er hofft, dass per Internet auch Interessenten aus anderen Regionen auf ihn aufmerksam werden.

Nicht nur für moderne Kommunikationstechnik ist der Nünchritzer Makler zu haben. Er hat auch ein Herz für die Nachwuchsfußballer seines Heimatortes. Der von seiner Firma gesponserte Satz nagelneuer Trikots für die C-Jugend spricht davon. Das darauf gedruckte Firmenlogo soll das Unternehmen noch bekannter machen.