

Gebäude/Umfeld

Aareon: Das Erfolgsgeheimnis ist Teamgeist

Seit mehr als 50 Jahren begleitet Aareon die Wohnungswirtschaft als verlässlicher Partner mit erfolgreichen Produkten und Lösungen. Die Trends in der Branche, Innovationen der Informationstechnik aber auch gesetzliche Änderungen fließen kontinuierlich in die Weiterentwicklungen der IT-Lösungen ein. Eine wichtige Rolle spielt hier der stete Austausch zwischen Wohnungswirtschaft und Verbänden. Mindestens genauso wichtig ist die regionale Präsenz. Denn so, wie jede Region anders ist, so sind es auch die Erwartungen und Anforderungen der Kunden vor Ort. Wie wichtig die persönlichen Kontakte und vor allem das Menscheln dabei sind, zeigte bereits unser Porträt der Aareon Region Nord in der Septemбераusgabe. Heute setzen wir unsere fünfteilige Serie im Westen fort: Mit Lothar Böttcher, dem Regionaldirektor Vertrieb West, und seinem achtköpfigen Team.



Zeche Zollverein

Glückauf!

Es sind Werte wie Teamgeist, Zusammenhalt, Vertrauen und Gemeinschaftssinn, die diese Region zu einem ganz besonderen Landschaftsstrich machen. Allen voran im Ruhrgebiet, einem der beiden Standorte der Aareon Regionaldirektion West. Hier, mitten im Revier, haben Montanindustrie und Bergbau tiefe Spuren hinterlassen. Das "Wir-Gefühl" der Kumpels, die unter Tage auf Gedeih und Verderb aufeinander angewiesen waren, prägt die Region noch heute. Ein Wir-Gefühl, das vor allem in der Wohnungswirtschaft hoch aktuell ist. Gerade in Zeiten, in denen eine Immobilie allein keine Nachfrage schafft, geht es darum, künftigen Eigentümern und Bewohnern attraktive Einkaufs- und Freizeitmöglichkeiten zu bieten. Gemeinsam mit externen Partnern lassen sich hier neue Wege gehen. Überhaupt ist der Westen ein guter Ort für das perfekte Zusammenspiel. Denn hier regiert der König Fußball - und das gilt nicht nur für die Dauerfehde zwischen den beiden großen Vereinen des Ruhrgebiets, Schalke 04 und Borussia Dortmund. Auch sonst weist das Gebiet zwischen Ruhr, Rhein, Main und Saar eine große Dichte an Vereinen, Plätzen und Stadien auf. Eintracht Frankfurt, Mainz 05 oder auch Traditionsvereine wie der 1. FC Köln oder der 1. FC Saarbrücken leisten im Westen einen wesentlichen Beitrag zur regionalen Identität.

Das Team:

Aareon, Regionaldirektion Vertrieb West, Lothar Böttcher, Hermann-Josef Averbek, Susanne Braun, Sabine Hukriede, Annette Fischer-Kaulitzki, Thomas Förstel, Dirk Rasquin, Manuela Toll

Ehrlichkeit verbindet



Das Team: Aareon, Regionaldirektion Vertrieb West, Lothar Böttcher, Hermann-Josef Averbeck, Susanne Braun, Sabine Hukriede, Annette Fischer-Kaulitzki, Thomas Förstel, Dirk Rasquin, Manuela Toll

Im Westen werden Kunden in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Hessen und im Saarland von der Aareon Regionaldirektion West mit Sitz in Dortmund und Mainz betreut. Das achtköpfige Vertriebsteam ist immer in der Nähe und vor Ort, wenn es um passende Lösungen für die regionale Wohnungswirtschaft geht. Geleitet wird die Aareon Region West von Lothar Böttcher, einem echten Kind des Ruhrgebiets. „Ich bin im Ruhrgebiet, genauer gesagt in Duisburg, fast unter einem Förderurm geboren. Mein Opa war Bergmann, mein Vater ebenfalls und auch ich weiß, wie ein „Pütt“ von innen aussieht.“ Vor dem Hintergrund des Strukturwandels im Ruhrgebiet hat Lothar Böttcher früh erfahren, was es heißt, Verantwortung zu übernehmen. Nach einer wohnungswirtschaftlichen Ausbildung und einem Studium als Betriebswirt mit Schwerpunkt Wohnungswirtschaft, folgte eine bis heute 30-jährige erfolgreiche Tätigkeit in der wohnungswirtschaftlichen Kundenbetreuung

Das Wir-Gefühl schafft regionale Identität.

und -beratung. Seit 2007 leitet Lothar Böttcher den Regionalvertrieb West bei Aareon. In seiner Funktion als Regionaldirektor kann er von der engen Kundenbindung und dem hohen Vertrauen profitieren, das ihm treue Kunden zum Teil seit drei Jahrzehnten entgegenbringen. Auf die Frage nach dem Erfolgsrezept für die langanhaltende Zusammenarbeit, hat Lothar Böttcher eine klare Antwort: Ehrlichkeit. „Wenn ein Kunde einen Wunsch hat, der an seinen Bedürfnissen vorbei geht, ist es für uns selbstverständlich, dass wir „Nein“ sagen. Das gibt ihm Klarheit und Sicherheit für seine Entscheidungen. Unsere Geschäftspartner schätzen das, auch wenn dies, zum Glück, eher selten vorkommt.“

Neben seinem Beruf hat Lothar Böttcher noch eine zweite Leidenschaft: Den MSV Duisburg. Von klein auf hat er die Spiele der Zebras besucht. Das Fußballfieber hat ihn seither nicht mehr losgelassen. Wenn es die wenige Zeit zulässt, sitzt Lothar Böttcher am Wochenende – nicht selten auch mit Kunden – in einem „seiner“ Stadion. „Was die Jungs auf dem Platz leisten, hat für mich Vorbildcharakter. Auch bei Aareon sind Taktik und Strategie im Spiel. Um Erfolge zu erzielen, sind hier wie dort Teamgeist, Einsatzwille und Flexibilität gefragt. Wenn dann noch die Chemie stimmt, ist der Erfolg vorprogrammiert.“

Mit der Immobilienwirtschaft verbunden



MSV Duisburg Arena

Bei soviel Teamgeist verwundert es nicht, dass Lothar Böttcher in dem Aufbau einer guten Vernetzung vor Ort eine seiner Hauptaufgaben sieht. Dazu gehört vor allem eine enge Zusammenarbeit mit den Verbänden. Aareon ist Fördermitglied im Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen e. V. (VdW Rheinland Westfalen) mit Sitz in Düsseldorf, dem größten wohnungs- und immobilienwirtschaftlichen regionalen Interessen- und Prüfungsverband in Deutschland. Auch der Verband der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft e. V. (VdW Südwest) kann Aareon zu seinem Mitglied zählen. Gleichzeitig ist das Team der Region West in zahlreichen regionalen Arbeitsgemein-

Ehrlichkeit ist die Basis für Vertrauen. Das gilt auch für die Kundenbeziehung.

schaften wie z. B. der Arbeitsgemeinschaft der Wohnungsunternehmen in Düsseldorf und Umgebung oder der Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen vertreten.

Am Puls der Zeit

Soziale Netzwerke und demografischer Wandel sind zwei Stichworte, die tiefgreifende Veränderungen in der Gesellschaft und in den Kommunikationsstrukturen der Immobilienwirtschaft nach sich ziehen. Welche Kommunikationswege führen in Zukunft zu den Mietern? Was bedeuten die Veränderungen für die „nachbarschaftliche“ Kommunikation? Die Verbände geben Antworten. Sie sind Kompetenzzentren für alle Fragen und Probleme rund um die Wohnimmobilie und Initiatoren und Moderatoren für zukunftssicheres Wohnen und Leben in vitalen Städten und Regionen.

Ein gut funktionierendes Netzwerk erweitert den regionalen Horizont.

Erfolgsfaktor: Präsenz



Lothar Böttcher beim Aareon-Kongress 2011 beim „Flug“ von der Sprungschanze....

Die Arbeit mit den Verbänden und Arbeitsgemeinschaften stellt eine ideale Plattform für die Präsentation der wegweisenden IT-Lösungen des Mainzer IT-Beratungs- und Systemhauses dar. Ein Beispiel dafür ist der Aareon Rechnungsservice. Dass dieser Service heute allen Wohnungsunternehmen zur Verfügung steht, ist das Ergebnis intensiver kommunikativer Arbeit in ganz Deutschland. Auch das Thema SEPA wird in der Branche viel diskutiert. Zwar tritt die Verordnung zum Einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum (SEPA) erst ab 01.02.2014 in Kraft, eine frühzeitige Beschäftigung mit der Thematik ist aber enorm wichtig, denn bereits in 2013 müssen wichtige technische und prozessuale Aufgaben erfüllt sein. „Wir nutzen unsere Präsenz in den Arbeitsgruppen und Verbänden nicht nur, um die Gesetzlage vorstellen“, betont Lothar Böttcher. „Alle Kunden sind angehalten, ein SEPA-Projekt in den Wohnungsunternehmen zu etablieren, dessen Start und Ende noch im Jahr

Teamarbeit heißt auch, dass einer vom anderen profitieren kann.

2013 liegen. Natürlich weisen wir alle Kolleginnen und Kollegen darauf hin, dass in den Aareon-ERP-Systemen bereits alle Vorkehrungen getroffen sind, damit der Zahlungsverkehr ab 01.02.2014 reibungsfrei funktioniert.“

Wodis Sigma Forum

Die optimale Gelegenheit für den Austausch mit der Branche bieten natürlich die zahlreichen Veranstaltungen von Aareon. Allen voran die zweitgrößte wohnungswirtschaftliche Veranstaltung für IT-Entscheider und -Anwender in Deutschland, das Wodis Sigma Forum, das auch in diesem Jahr wieder in Bochum stattfindet. Auf dem Wodis Sigma Forum treffen sich rund 500 Teilnehmer, um sich in Vorträgen sowie in der begleitenden Fachausstellung umfassend über die zukunftsweisenden Neuerungen und vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Wodis Sigma zu informieren. Gleichzeitig ist die Veranstaltung eine ideale Gelegenheit für das Vertriebsteam von Aareon, die besondere Effizienz und marktorientierte Dynamik, die das neue Release 4 von Wodis Sigma auszeichnen, mit Immobilienfachleuten und Anwendern zu diskutieren.

Leser Sie auch Teil 1 der Aareon-Team-Serie Aareon: Erfolgsfaktor Kundennähe, alles über Christina Behrens, Regionaldirektorin Vertrieb Nord, und ihrem Team per KLICK

Man sieht sich

Neben den fachbezogenen Veranstaltungen lädt Aareon die Kunden der Region West das ganze Jahr über zu diversen Veranstaltungen ein. Ob die Kundentage in Nordrhein-Westfalen, die übrigens in einem der zahlreich vorhandenen Fußballstadien stattgefunden haben, oder die regelmäßig in Hessen, in Rheinland-Pfalz oder in Saarland veranstalteten Brunchs – im Westen gibt es viel Neues, das das Vertriebsteam der Region gerne im Kreis der Wohnungswirtschaft bespricht.

red