



Vom Versicherungsfachmann zum Immobilienberater

Wie Immobilienberater Fabian Rummel nach mehreren Branchenwechseln und Selbstständigkeit im Angestelltenverhältnis sein Glück fand.

Karlsruhe, Januar 2024. Auf den ersten Blick erkennen Außenstehende kaum einen Unterschied zwischen dem Vertrieb einzelner Branchen. Dabei liegen sowohl zwischen den Themen als auch den Zielgruppen oft Welten. Verschiedene Faktoren der Produkte, die es anzupreisen gilt, machen einen zusätzlichen Unterschied. Doch wenn der zu verkaufende Inhalt so unterschiedlich ist, wieso wechseln Vertriebskräfte dann ihr Spezialgebiet? Und auf was kommt es der jüngeren Generation an Sales-Verantwortlichen bei ihrer Job-Wahl an? Fabian Rummel hat in seiner Laufbahn diverse Bereiche kennenlernen dürfen. Die Immobilienbranche begeisterte ihn nachhaltig. Er erläutert die größten Vorzüge im Vergleich zum Software- und Versicherungsvertrieb.

Von einem Quereinstieg zum nächsten

Begonnen hat der 31-Jährige vor sechs Jahren in einem kleinen örtlichen Unternehmen, das Betriebssoftware für Handwerker verkauft. Dort lernte er die Grundkenntnisse des Vertriebs. Eingerostete Strukturen und geringe Aufstiegschancen hielten ihn nicht lange. „Auf einer Benefiz-Veranstaltung habe ich dann zwei Versicherungsberater kennen gelernt. Die haben mir die Vorteile der Finanzbranche erläutert“, erinnert Rummel sich. Unabhängigkeit durch selbstständiges Arbeiten und Aussicht auf hohe Provision lockten ihn als Quereinsteiger in die Unternehmung.

Daraufhin gründete er eine eigene Agentur und ließ sich innerhalb weniger Monate von der IHK zum Versicherungsfachmann ausbilden. „Ich begann mit Kaltakquise und wechselte relativ schnell in die Bestandskundenbetreuung“, erzählt der Karlsruher. Die zahlreichen Organisationsaufgaben raubten dem Selbstständigen jedoch Zeit für seine Kunden – ein typisches Problem unter selbstständigen Versicherungsmaklern, das nicht wenige zu einem Wechsel treibt. So auch Fabian Rummel. Über einen Social Media Post erlangte die WBD Immo seine Aufmerksamkeit: Das Immobilienunternehmen suchte über diesen Kanal junge Vertriebler mit der passenden Energie für ihre Full-Service-Idee. In persönlichen Gesprächen überzeugten ihn Maximilian und Julian Bertlein, Gründer der WBD Immo, von ihrem Geschäftsplan – bald übergab Rummel seine Agentur und begann im Vertrieb der Brüder.

Selbstbestimmt angestellt

In der seitdem verstrichenen Zeit festigte sich der positive Eindruck des Familienvaters. Die Immobilienbranche und speziell das ganzheitliche Konzept der WBD Immo bieten sowohl ihm als auch seinen neuen Kunden spannende Möglichkeiten. Schließlich sei er nicht nur für ein Produkt tätig, sondern versorge seine Kundschaft von A bis Z: „Es entsteht ein großes Vertrauen auf beiden Seiten, da ich viel Kontakt zu meinen Kunden und Kundinnen halte. Anders als im Versicherungs- oder B2B-Softwarebereich betreue ich meine Kunden von der Idee an bis zum fertigen, physischen Projekt. Das ist ein großer Pluspunkt an diesem Job.“ Vor allem die durch das Angestelltenverhältnis wegfallende Verwaltung entlastet ihn in seiner operativen Arbeit. Flexible Arbeitszeiten ermöglichen Rummel, weiterhin die Freiheiten der vorherigen Selbstständigkeit zu genießen und genügend Zeit für seine Familie zu haben.

Nun widmet sich das engagierte Teammitglied voll und ganz der Beratung. Sie steht an vorderster Stelle, denn die WBD Immo übernimmt neben dem Verkauf auch die Verwaltung der Objekte für die neuen Besitzer. Daher müssen die Mitarbeitenden nicht nur Eckdaten zu den Häusern kennen,

Pressekontakt

Rebecca Hollmann, Hannah May & Marco Messal ▪
Borgmeier Public Relations ▪ Rothenbaumchaussee 5 ▪ 20148 Hamburg
Tel.: 040/4130 96 -23 / -11 / -29 ▪ Mail: hollmann@borgmeier.de / may@borgmeier.de / messal@borgmeier.de



sondern auch verstehen, welche Lage für welche Zielgruppe relevant ist und mit welcher Strategie sie passende Mieter finden.

Die nötige Expertise hierzu erlangen Fabian Rummel und seine Kollegen in einer intensiven Ausbildungsphase, die mindestens sechs Monate dauert. In dieser Zeit betreut ein erfahrener Mitarbeiter die Branchenneulinge und hilft beim Verständnis des umfangreichen Service-Angebots. Webseminaren und Lektüre von Fachliteratur, die ihnen der Arbeitgeber stellt, vertiefen und festigen das Erlernte. Besonders die Wirrungen der Politik fördern hier immer wieder Nachholbedarf; die Berater müssen sich stets tagesaktuell informieren. Egal ob Finanzierung, juristische Belange, Verwaltung oder Sanierung – verschiedene interne Experten sowie ein externes Netzwerk stehen Fabian und seinen Kunden zur Seite. Und welche Bewerber als nächstes zu den Vertrieblern dazu stößt, entscheidet das Team kollektiv anhand der Fähigkeiten abseits des Fachwissens: Kommunikationsfähigkeit, Eigenständigkeit, Lernbereitschaft und Verantwortungsbewusstsein sind enorm wichtig für die junge Firma. Diese Eigenschaften verhalfen Rummel zum nötigen Know-How.

Und auch mit dem Produkt identifiziert sich der 31-jährige: „Als haptische Anlagemöglichkeit erweisen Immobilien sich immer wieder als stabile Investition und ich freue mich mit meinen Kunden über jeden ihrer Erfolge.“ Interessenten bekommt er, anders als zuvor, von Settern zugeteilt. Als Versicherungsberater musste er eigenständig potenzielle Kunden gewinnen, was Zeit und Energie kostete. Die kann er nun in die Betreuung der Käufer stecken, denen sowohl vor als auch nach dem Kauf einer Immobilie ein rund um Paket geboten wird.

Nachhaltig und flexibel

Neben weniger Aufwand, monetären Vorteilen und anpassungsfähigen Arbeitszeiten erfreut Rummel sich an den flexiblen Strukturen. In alteingesessenen Firmen mit wenig Agilität, wie er es aus seinem vorherigen Berufsumfeld kannte, stoßen neue Ideen meist auf taube Ohren. Im jungen Unternehmen der Bertleins sind alle Mitarbeitenden dazu angehalten an der Problemlösung mitzuwirken. „Alle Teammitglieder sollen so arbeiten, wie sie es am besten können. Am Ende sehen die Angestellten schließlich selbst, ob ihre Arbeitsweise fruchtet oder eben nicht.“

Besonders am Herzen liegt Rummel die Nachhaltigkeit des Produkts. Kurzhaltige Trends zu verkaufen bringt weder glückliche Stammkunden noch langlebiges Wissen. Der erste Schein trügt– Vertrieb ist nicht gleich Vertrieb. Für Fabian Rummel steht fest: „In die Versicherungs- oder Softwarebranche gehe ich nicht mehr zurück. Mein Platz ist hier“.

Über WBD Immo GmbH & Co. KG

Die WBD Immo GmbH & Co. KG ist Fullservice-Anbieter, Bauunternehmer und Eigentümer von Immobilien. Kapitalanlegende erhalten innerhalb der Real Estate vollständig sanierte Bestandsimmobilien. Darüber hinaus steht die WBD Immo ihren Kund:innen auch nach Verkauf einer Immobilie langfristig zur Seite. Die Geschäftsführung haben die beiden Unternehmensgründer und Brüder Julian und Maximilian Bertlein inne, deren Expertise aus über 10 Jahren Allfinanz in das 2021 gegründete Unternehmen einfließt. Gemeinsam mit ihrem starken Partnernetzwerk bestehend aus Handwerker:innen, Jurist:innen, Steuerberater:innen und Banker:innen, sichert die WBD Immo von der Sanierung bis zum Kauf einer Immobilie alle Einzelheiten für Investor:innen und Käufer:innen von Bestandsobjekten aus der Real Estate.

Pressekontakt

Rebecca Hollmann, Hannah May & Marco Messal ▪
Borgmeier Public Relations ▪ Rothenbaumchaussee 5 ▪ 20148 Hamburg
Tel.: 040/4130 96 -23 / -11 / -29 ▪ Mail: hollmann@borgmeier.de / may@borgmeier.de / messal@borgmeier.de