

## Erfolgreicher Wandel: Von der Old Economy zur New Economy bei VON POLL IMMOBILIEN

16. APRIL 2024

**von Poll Immobilien GmbH**

Franka Schulz  
Head of Public Relations

**E-Mail:**  
presse@von-poll.com

**Telefon:**  
+49 (0)69-26 91 57-603

- *Flache Hierarchien und effiziente Kommunikationskanäle im gesamten Netzwerk sind notwendig, um neue Trends und Technologien schnell zu identifizieren und umzusetzen*
- *Das digitale VON POLL IMMOBILIEN Kundenportal macht das Bewerten, Verkaufen, Kaufen und Finanzieren von Immobilien besonders einfach, komfortabel und transparent*
- *Neben einer klaren Digitalstrategie bedarf es gezielter Programme und Schulungen auf Innovation und Veränderung ausgerichtet, um die Unternehmenskultur und -werte dahingehend zu fördern*
- *Die kontinuierliche Weiterentwicklung des digitalen Leistungsspektrums ist von großer Bedeutung, ebenso wie die richtige Geschwindigkeit, um die involvierten Parteien nicht zu überfordern*

**Frankfurt am Main, 16. APRIL 2024** – In den vergangenen drei Jahren hat VON POLL IMMOBILIEN ([www.von-poll.com](http://www.von-poll.com)), eines der größten Maklerhäuser in Europa, eine eindrucksvolle Transformation durchlaufen. Der entscheidende Unterschied zwischen dem Maklerunternehmen von vor drei Jahren und heute liegt darin, dass VON POLL IMMOBILIEN heute nicht mehr nur für seine erstklassige, persönliche Beratung und Kompetenz bekannt ist, sondern auch eine Vorreiterrolle im Bereich der Digitalisierung in der Maklerbranche einnimmt. Wie genau VON POLL IMMOBILIEN sein Leistungsspektrum für Eigentümer und Käufer erweitert hat und wie das Maklerunternehmen ebenso für neue Partner immer attraktiver wird und die Marke weiter an Reputation gewinnt, erklären die VON POLL IMMOBILIEN Experten.

„Vor drei Jahren stand VON POLL IMMOBILIEN als Synonym für exzellente Beratung in exklusiven Immobilienlagen. Heute hat die Marke nicht nur ihren großen Bekanntheitsgrad weiter gesteigert, sondern auch ihre Positionierung in der Immobilienbranche neu definiert. Neben dem Schwerpunkt auf Marke und persönlicher Kompetenz hat das Unternehmen einen starken Fokus auf Technologie gelegt und sich als digitaler Vorreiter positioniert“, erläutert Wolfram Gast, Chief Digital Officer bei VON POLL IMMOBILIEN. Und weiter: „Denn unsere mehr als 1.500 hochqualifizierten Immobilienexperten sind auf umfassende Premiumleistungen spezialisiert und nutzen zudem die Vorteile neuer Technologien für die Kundenberatung und Immobilienvermittlung. Die Weiterentwicklung und der Ausbau der Beratungsleistungen unter Einsatz modernster Technologien haben zu einer kulturellen Dynamik im Unternehmen geführt, die von Neugier, Innovationskraft, Lernbereitschaft und einem starken Gemeinschaftsgefühl geprägt ist.“

## **Gelungener Unternehmenswandel**

Durch flache Hierarchien und effiziente Kommunikationskanäle im gesamten Netzwerk ist es möglich, neue Trends und Technologien schnell zu identifizieren und umzusetzen. Dieser Innovationsfokus hat dazu beigetragen, dass VON POLL IMMOBILIEN zunehmend zum Anziehungspunkt für Immobilienexperten wird, die nach einer starken Marke und den besten Technologien streben, um ihr Geschäft zu skalieren. Neben der Einführung eines digitalen Kundenportals hat das Unternehmen eine innovative Maklerplattform mit über 80 digitalen Tools und Services geschaffen, die Makler dabei unterstützen, ihren Kunden eine qualitativ hochwertige Beratung auf neuestem Stand zu bieten. Die integrierten Tools sparen Zeit und steigern die Effizienz sowie Wettbewerbsfähigkeit am Markt.

## **Mehrwert des VON POLL IMMOBILIEN Kundenportals**

Mit der Einführung des digitalen Kundenportals hat VON POLL IMMOBILIEN die Immobilienvermittlung auf ein neues Level gehoben. Die All-in-One-Kundenplattform macht das Bewerten, Verkaufen, Kaufen und Finanzieren von Immobilien besonders einfach, komfortabel und transparent. Für Eigentümer und Immobilienverkäufer bietet die Kundenplattform umfassende und benutzerfreundliche Lösungen, wenn Immobilieneigentümer mit dem Gedanken spielen, ihre Immobilien zu bewerten, zu verkaufen, einen Verkauf mit VON POLL IMMOBILIEN zu simulieren sowie aktiv oder passiv am gesamten Verkaufsprozess teilzunehmen. Für Käufer bietet die Plattform eine effiziente Möglichkeit, Immobilien schneller zu finden, interaktiv zu besichtigen und erfolgreicher zu erwerben. Funktionen wie der frühzeitige Erhalt von Immobilienangeboten, interaktive Besichtigungsräume, Online-Gebote, individuelle Finanzierungslösungen und Finanzierungszertifikate als Bonitätsnachweis sowie interaktive Informationen rund um die Immobilie zu Lage, Infrastruktur, Sozioökonomie und Erreichbarkeit vereinfachen und optimieren den Kaufprozess. Zudem steht alles an einem Ort jederzeit griffbereit zur Verfügung, denn in einem Dokumenten-Manager können alle wichtigen Unterlagen aufgerufen werden.

## **Meilensteine der digitalen Transformation**

Im ersten Schritt hat das Maklerhaus eine klare Digitalstrategie entwickelt, mit dem Ziel, VON POLL IMMOBILIEN als innovativen Premiümmakler in Europa zu positionieren und die Digitalisierung als treibende Kraft für zukünftigen Erfolg zu nutzen. Um dies zu erreichen, wurden gezielte Programme und Schulungen auf Innovation und Veränderung ausgerichtet, um die Unternehmenskultur und -werte dahingehend zu fördern. „Zudem haben wir die klügsten Köpfe aus verschiedenen Bereichen wie Product Ownership, Business Intelligence, Softwareentwicklung, Digitales Coaching, Marketing und Vertrieb rekrutiert. Entscheidend war auch, eine Kultur des digitalen Aufbruchs und der Innovation zu schaffen. Daher setzen wir im

Unternehmen auf moderne Arbeitstools und Methoden, damit unsere Mitarbeiter in eigenverantwortlichen, kundenorientierten und multidisziplinären Teams optimal zusammenarbeiten können. Diese dynamischen Arbeitsstrukturen fördern schnelle und produktive Prozesse, die unser profitables Wachstum beschleunigen. Zudem legen wir großen Wert auf die schnelle Umsetzung von Prototypen und Tests mit Kunden, um schnell digitale Services mit starkem Mehrwert bereitstellen zu können“, sagt CDO Wolfram Gast.

Um mehr als 1.500 Kolleginnen und Kollegen für Veränderungen und einen Wandel zu gewinnen, ist es entscheidend, ein gemeinsames Mindset zu etablieren und bestehende Strukturen aufzubrechen. Die Kommunikation von Vision und Zielen, die Einbindung der Mitarbeiter durch InnovationLabs und Feedback-Mechanismen sowie die Vorbildfunktion der Führungskräfte sind dabei Schlüsselkomponenten. Die Bereitstellung von Ressourcen, gezielte Schulungen, agile Arbeitsmethoden und kontinuierliches Feedback ermöglichen es, Veränderungen erfolgreich umzusetzen und innovationsfördernde Strukturen für die Zukunft zu schaffen. Veränderung braucht jedoch auch Zeit. Und besonders wichtig: Alle Business Leader müssen selbst Veränderungsbereitschaft und Offenheit für Innovationen zeigen, um Kolleginnen und Kollegen zu motivieren und zu inspirieren.

## **Herausforderungen und Erfolge**

„Letztlich sind es drei Fragen, die Menschen bewegen und darüber entscheiden, ob sie sich auf eine Transformation einlassen und einen CDO akzeptieren oder nicht: ‚Can you help me? Do you care about me? Can I trust you?‘ Und so bestand meine größte Herausforderung darin, schnell Vertrauen bei den Geschäftsführern, Kolleginnen und Kollegen aufzubauen“, erinnert sich VON POLL IMMOBILIEN Digitalexperte Gast. Er fügt hinzu: „Dafür brauchte es eine inspirierende Vision und Strategie sowie eine realistische Roadmap. Verlässlichkeit, Transparenz, Kontinuität, Erfahrung, Fairness, Empathie sowie schnelle, nachweisbare Erfolge und Referenzen waren ebenfalls entscheidend. Durch die erfolgreiche Bewältigung dieser Herausforderungen konnte ich das Vertrauen des Netzwerks gewinnen – die wirklich wichtigste Voraussetzung, um gemeinsam die digitale Transformation voranzutreiben und jeden Tag weiter zu fördern.“

Die kontinuierliche Weiterentwicklung des digitalen Leistungsspektrums ist von großer Bedeutung. Es ist entscheidend, die richtige Geschwindigkeit zu finden, die sowohl Kollegen, Partner und Makler als auch Kunden nicht überfordert. Hier gibt es eine maximale Geschwindigkeit, die es ermöglicht, die Organisation in einen Modus zu versetzen, in der Innovation optimal gefördert wird. Das Konzept „Surfing at the Edge of Chaos“ aus der Systemtheorie betont, dass komplexe Systeme am effektivsten agieren, wenn sie sich nahe dem Chaos, jedoch nicht vollständig im Chaos befinden. In diesem Zustand sind Systeme flexibel und anpassungsfähig, um Veränderungen

und Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen. Hier die richtige Balance zu finden, ist jeden Tag aufs Neue herausfordernd.

„Sehr stolz bin ich auf unser Digital-Team, das zu einem High-Performance-Team herangewachsen ist. Jedes Teammitglied agiert wie der CEO seines eigenen Produkts und treibt sein Thema mit maximaler Eigenverantwortung und unternehmerischem Blick voran. Die Kombination aus Professionalität und Teamgeist, gepaart mit einer gesunden Portion Spaß und Begeisterung für unsere Projekte – getreu dem Motto ‚Play to win‘ – macht das Team unschlagbar“, freut sich CDO Wolfram Gast. Und weiter: „Zudem war es nicht selbstverständlich, als neuer CDO in ein etabliertes Netzwerk einzutreten und einen solchen Wandel einzuleiten. Natürlich gab es auch Skepsis. Aber wir haben durch die Digitalisierung der Immobilienvermittlungsprozesse das Kundenerlebnis transparenter, intelligenter und effizienter gemacht und gleichzeitig die Effizienz der Makler gesteigert, wodurch wir wiederum mehr Kunden gewinnen und unseren Gesamterfolg steigern konnten.“

## **Prognose für VON POLL IMMOBILIEN**

Gemäß seiner Vision und Mission will VON POLL IMMOBILIEN mit hoher Geschwindigkeit digitale Mehrwerte für seine Kunden schaffen. Gleichzeitig soll eine Umgebung für Makler realisiert werden, in der Technologie die Kundengewinnung, Beratung und Vermittlung auf ein neues Niveau hebt und klare Alleinstellungsmerkmale hervorbringt. Ziel ist es, durch Technologie getrieben die besten Rahmenbedingungen für Makler zu schaffen, damit diese mehr Kunden gewinnen, diese qualitativ noch hochwertiger beraten und letztendlich den gesamten Vermittlungsprozess für Kunden und Makler effizienter, transparenter und erfolgreicher gestalten können. Dafür hat das Maklerunternehmen bereits eine gut gefüllte Entwicklungspipeline, die bis Ende 2024 viele neue Innovationen hervorbringen wird. Letztlich wird ein optimales Zusammenspiel aus analoger und digitaler Premiumberatung bei der Immobilienvermittlung geschaffen – wobei der Kunde entscheidet, welchen Kanal er bevorzugt.

Zum VON POLL IMMOBILIEN Kundenportal: <https://home.von-poll.com/de-de/immobilie-bewerten>

## **Über von Poll Immobilien GmbH**

Die europaweit aktive von Poll Immobilien GmbH ([www.von-poll.com](http://www.von-poll.com)) hat ihren Hauptsitz in Frankfurt am Main. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Vermittlung von wertbeständigen Immobilien in bevorzugten Wohn- und Geschäftslagen. Mit mehr als 400 Shops und über 1.500 Kollegen ist VON POLL IMMOBILIEN, wozu auch die Sparten VON POLL COMMERCIAL, VON POLL REAL ESTATE, VON POLL FINANCE sowie VON POLL HAUSVERWALTUNG gehören, in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien, Portugal, Ungarn, Italien, den Niederlanden, Frankreich und Luxemburg vertreten und damit eines der größten Maklerunternehmen Europas. Der Capital Makler-

Kompass zeichnete VON POLL IMMOBILIEN im Oktoberheft 2023 erneut mit Bestnoten aus. Geschäftsführende Gesellschafter sind Daniel Ritter und Sassan Hilgendorf. Zur Geschäftsleitung zählen Beata von Poll, Eva Neumann-Catanzaro, Tommas Kaplan, Dirk Dosch und Wolfram Gast.