WANDEL BRAUCHT VERTRAUEN

Die Makler-Convention 2022 der Schweizerischen Maklerkammer suchte Antworten auf die Frage: Wie können Veränderungen gerade auch in der Immobilienwirtschaft zu neuen Erfolgen führen? TEXT – **STEPHANIE TRACHSEL***

«Ein gutes Gefühl und ein gutes Selbstvertrauen kann man sich antrainieren.» Eva Wannenmacher als Referentin bei der Makler-Convention der Schweizerischen Maklerkammer. BILD: CHRISTOPH KAMINSKI

WER RASTET, DER ROSTET

Die Makler-Convention hat sich als wichtiger Netzwerkanlass mit namhaften Referentinnen und Referenten etabliert. Über der diesjährigen Veranstaltung stand das Motto «No Time To Lose – Mission Business-Transformation». Dabei stand die Frage im Zentrum: Wie können Veränderungen in der Immobilienwirtschaft zu neuen Erfolgen führen? Die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer kamen in grosser Zahl und nutzten die Möglichkeiten zum Austausch und das Angebot an spannenden Referaten.

Die renommierten Referenten Eva Wannenmacher, Lebenscoach, André Lüthi, Verwaltungsratspräsident und Mitinhaber der Globetrotter Group AG, und Roman Timm, CEO von newhome.ch, zeigten in ihren Referaten Wege auf, wie persönlich und beruflich erfolgreich durch Veränderungen navigiert werden kann. Der gemeinsame Nenner: Wandel – unternehmerisch, beruflich oder privat – braucht Vertrauen.

VERTRAUEN INS GLÜCK

Der Wandel hat alle Bereiche unseres Lebens erfasst. «Es weht ein kühler Wind», sagte André Lüthi, Verwaltungsratspräsident und Mitinhaber der Globetrotter Group. «Doch wir müssen Windmühlen bauen, keine Schutzmauern», betonte er, an ein chinesisches Sprichwort erinnernd. Denn ohne Veränderungen würden Unternehmen gar nicht überleben können. Alte Werte in die neue, digitale Welt integrieren, das ist sein Credo. Mit seinem Unternehmen Globetrotter blickt er auf eine lange Erfolgsgeschichte zurück. Organisch entstanden sei dieses Unternehmen, erklärte Lüthi, ohne Businesspläne. Denn: «Erfolg kommt nicht von folgen. Als Unternehmerin und Unternehmer muss man den Mut haben, eigene Spuren zu ziehen. Man braucht Vertrauen. Und Glück.»

VERTRAUEN INS ZIELBILD

Weniger auf das Glück und mehr auf ein klares Zielbild verlässt sich Roman Timm, CEO von newhome.ch, bei Transformationen von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Darum sind für ihn Veränderungen immer ganz klar Leadership-Herausforderungen. «Aus einer klaren Vision muss ein klares Zielbild entworfen werden», so Timm. «Denn wenn in einem Unternehmen alle das Zielbild kennen, alle wissen, wie sich das Unternehmen in Zukunft anfühlen muss, können auch alle darauf hinarbeiten.» Damit das gelingt, sind drei Faktoren wichtig: Sachverstand und Planungsfähigkeit, Umsetzungsstärke – und Empathie, die Fähigkeit, Vertrauen zu schaffen. Vertrauen in dieses avisierte Zielbild.

VERTRAUEN IN SICH SELBER

Treten wir eine «Reise zu uns selber» an, wie es Eva Wannenmacher, Lebenscoach, ausdrückte, brauchen wir Zeit, um uns auf Veränderungen ein- und umzustellen. «Persönliche Veränderungen wirken, als würden wir uns auf schneller, ruhiger Autobahnfahrt befinden, doch plötzlich den Blinker stellen und auf einen Feldweg abbiegen, auf dem es heftig rumpelt. Dabei hilft uns das Vertrauen in uns selber.» Das wiederum verlangt mentale Arbeit: Ein gutes Gefühl und ein gutes Selbstvertrauen kann man sich antrainieren. Auch, «um dem Prozess zur Veränderung, auf den man sich eingelassen hat, zu vertrauen», so Eva Wannenmacher. ■

***STEPHANIE TRACHSEL**
Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern des SVIT.