



## **Andreas Schönberg baut, verkauft und serviciert, was ihn selbst begeistert: Immobilien**

Seine erste Wohnung hat er mit 18 Jahren erworben und mit 20 war er bereits Unternehmer. Andreas Schönberg ist seit 26 Jahren selbständig. Er wusste was er wollte, war jung und wollte seine eigenen Erfahrungen machen und seine Vorstellungen umsetzen. Das ist ihm bis jetzt gut gelungen!

Der Unternehmer beschreibt sich selbst als zielstrebig und lebt mit seinen mittlerweile 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein „Miteinander mit vielen Freiheiten“. Die Ehefrau, Nadja Schönberg ist ein wichtiger Teil des Unternehmens und so wie Andreas Schönberg erzählt, „ist das Unternehmen seit sie dabei ist, ständig erweitert worden und gewachsen“. Sie kümmert sich um die Agenden der Hausverwaltung und ist die erste Ansprechpartnerin für alle Mitarbeiter.

Die Immobilienholding mit 260 eigenen Wohnungen bildet das Dach bzw. die strategische Ebene. Baumanagement bzw. Bauträger sowie Hausverwaltungen decken das Tagesgeschäft bzw. die operative Einheit ab.

### **Großzügigkeit und Selbstverantwortung**

Die Schönbergs sind selbst Eltern einer Tochter und so ist das Verständnis für die Familie im gesamten Unternehmen großgeschrieben. Und wie in einer Familie wird auch im Unternehmen Hand in Hand gearbeitet. Es zählt das Ergebnis. Verantwortung übernehmen und Entscheidungen treffen, das verlangt Andreas Schönberg von seinen Mitarbeitern. „Wenn einmal eine Entscheidung nicht ganz passend war, wird ausgebügelt. Und ich stehe hinter meinen Mitarbeitern, dafür bin ich da.“ Die Zeiteinteilung gestalten die Mitarbeiter selbst und eigenverantwortlich. „Wenn jemand frei haben will, ist das möglich, wenn dafür gesorgt wird, dass jede Abteilung besetzt ist“.

### **Pro Jahr 15 neue Hausverwaltungen beweisen Qualität**

Aus der eigenen Erfahrung heraus, weiß Andreas Schönberg, was Haus- und Wohnungseigentümer wünschen und setzt das in seinen Hausverwaltungen um. So sind seine Hausverwalter regelmäßig bei den rund 6.000 Objekten präsent, haben eine Notrufnummer, eine Onlinedatenbank und kurze Entscheidungswege, wenn „es brennt“. Beispielsweise beschäftigt Schönberg-Immobilien eine eigene Bearbeiterin für Schadensfälle, die mit der Versicherung vernetzt ist. Die Onlinedatenbank wirft umgehend ein SMS an alle Wohnungseigentümer aus und informiert über Ist- bzw. Erledigungsstand. Das spart den Kunden nicht nur Zeit, sondern vor allem Unmut. Die Schönberg Hausverwaltung war schon vor Jahren Vorreiter im Bereich „Online“ und setzt damit auf „zeitgerechtes Verwalten“.

### **Gelebte Digitalisierung – drei Schwerpunkte**

In den verwalteten Häusern sind die Kunden jederzeit online informiert.

Im Bauträgerbereich werden seit eineinhalb Jahren eigene Projekte – Verkauf oder Miete – über online Medien beworben. Mit einem dritten Online-Schwerpunkt wurde eine Image-Kampagne für mehr Klicks auf die eigenen Seiten konzipiert.

„Google, Facebook und Willhaben ersparen uns zwei Drittel der vorherigen Kosten und wirken effizienter. Die Analyse hilft uns dann wieder zu optimieren. Das ist auch ein Tipp an andere Unternehmen, egal in welcher Branche. Die Beschäftigung mit den Online-Medien zahlt sich oft schon in kurzer Zeit aus.“



### **Experten-Tipp: Vermögensaufbau mit Immobilien**

Unternehmer, die ungefähr 100.000 Euro zur Verfügung haben, um Immobilien zu erwerben, machen oft genau diesen Fehler: sie kaufen eine Wohnung und erhalten durch Vermietung einen kleinen monatlichen Betrag, der ihnen bleibt. Meist nicht mehr als 500 Euro. Besser wäre es, mit 100.000 Euro mehrere Wohnungen anzuzahlen und diese durch Weitervermietung zu finanzieren. So käme man aus Schönbergs Sicht zu einer wertbeständigen und grundsätzlich sicheren Finanzierung und zu einem wesentlich höheren Vermögensaufbau. Es sei nie zu früh und nie zu spät für Immobilieninvestment, „denn entweder hat man selbst etwas davon oder die Nachfahren“, so der Immobilien-Profi. Ein zusätzlich wertvoller Tipp ist, dass auch Sanierungen steuerschonend wirken können.

### **Netzwerken als Symbiose sehen**

Der Unternehmer Schönberg ist ein Netzwerker, wenn es um Partnerschaften und professionelle Anlässe geht. Er bevorzugt Dialoge mit Menschen und hat in den 26 Jahren seiner Selbständigkeit einen riesigen Pool an Professionisten und Experten aufgebaut, die fair, schnell, flexibel und preislich gut sind. Man kennt Schönberg-Immobilien als Experten in der Branche. Der Mensch Andreas Schönberg ist hilfsbereit, nicht nur als Oberlandler. Er engagiert sich ehrenamtlich und setzt sich persönlich ein.

### **Wohin geht die Reise?**

Immobilien bauen und kaufen ist eine Leidenschaft, die kein Alter kennt. Und eine gutgehende Hausverwaltung kann man jederzeit in kurzer Zeit verkaufen. Schönberg-Immobilien ist gut aufgestellt und krisensicher für die nächsten Jahrzehnte. Die Ressource Mensch ist wichtig und wird immer wichtiger. Eigene Freiräume schaffen ist eine Option, die immer mehr Raum einnimmt. Die Mitarbeiter arbeiten selbständig, verantwortungsbewusst und zielorientiert. Dank digitaler Medien kann man als Chef in wichtige Entscheidungen eingebunden sein, egal ob man im Büro oder auf „einer Insel“ ist.

Mit einem Wort „es geht nach Vor“.