

An Sunderns Hauptstraße schlägt das Herz der Immobilienbranche

Makler Thorsten Pelny mit „Immoconcepts“ auch als Franchisegeber erfolgreich

Von Torsten Koch

Sundern. Nur wer gut vernetzt ist, kann geschäftlich erfolgreich sein. Thorsten Pelny ist beides; seine in Sundern ansässige Firma „Immoconcepts“ hat sich in den vergangenen zwei Jahren deutschlandweit am Immobilienmarkt etabliert.

„Komplett neu strukturiert“ haben er und sein Partner das Franchise-Unternehmen, seit sie es im Frühjahr 2011 von einem Geschäftsmann aus Iserlohn-Hennen kauften. Am vergangenen Freitag hat Thorsten Pelny die Anteile seines Kompagnons übernommen, ist jetzt alleiniger Chef. „Das haben wir in bestem Einvernehmen geregelt, Zeit- und Altersgründe waren ausschlaggebend“, erklärt Pelny, der nicht nur als Franchisegeber, sondern zuvor bereits als Makler in der Branche tätig war und ist. Als Inhaber der alteingesessenen Firma „Schröder Immobilien“ vermittelt er bereits jahrelang Häuser, Wohnungen und Grundstücke

in Sundern und Umgebung; seit einiger Zeit mit Sitz in einem schicken Neubau an der Hauptstraße, direkt am Ortseingang von Sundern. Dort ist inzwischen auch die Zentrale von „Immoconcepts“ angesiedelt, von dort werden deutschlandweit rund 30 Franchisenehmer sowie inzwischen drei fest angestellte Makler betreut. Eine Sekretärin und, ab 1. August, eine Auszubildende kümmern sich gemeinsam mit ihrem Chef um die in Metropolen wie Berlin und Hamburg, aber auch kleineren Städten wie Menden oder Leimen tätigen Immoconcepts-Mitarbeiter.

„Viele Quereinsteiger sind dabei, unter anderem ein früherer Mitarbeiter des FC Schalke 04 und eine Dame, die früher ein Autohaus geleitet hat“, plaudert Pelny aus dem Nähkästchen. Bei seinen Franchisenehmern legt er vor allem Wert auf Qualität, nicht so sehr



Im neuen Firmengebäude von Schröder Immobilien an der Hauptstraße firmiert inzwischen auch die Zentrale des Franchise-Unternehmens „Immoconcepts“.

auf Quantität. Nichts desto trotz soll das Unternehmen in den nächsten Jahren personalmäßig kontinuierlich aufgestockt werden. Dafür wurde eigens ein freier Mitarbeiter engagiert, der von Sundern aus neue Kräfte gewinnen soll. In regelmäßigen Abständen scharf der Chef seine Franchiser in der Röhrstadt um sich: Viele Tagesseminare finden in der Zentrale statt, häufig mit Thorsten Pelny als Dozent. „Dank meiner Zeit bei der LBS kenne ich mich in der Schulung von Mitarbeitern aus“, so der Amecker. Doch weil er einen Hang zum Perfektionismus hat, setzt der Allrounder auf eine weitere Firma: „Immotalk“ heißt das eigene Schulungsunternehmen, das er gemeinsam mit einem Freund, übrigens ein IHK-erfahrener Finanzexperte, gegründet hat. Die angebotenen Seminare haben inzwischen sogar

bei der Konkurrenz Interesse geweckt. Erst kürzlich fragte ein Immobilien-Onlineportal bezüglich einer Mitarbeiterschulung in Sundern an.

Drei Firmen, dazu Vater von zwei Kindern und ein Tag, der nur 24 Stunden hat - wie geht das zusammen? „Meine Familie steht voll hinter mir“, freut sich der Immobilienfachmann über seinen „freien Rücken“, außerdem ist ab und an mal ein langes Wochenende drin, oder ein Kurzurlaub zu Viert...

„In meinem Beruf sehe ich nur fröhliche Menschen.“

Thorsten Pelny,
Immobilienfachmann aus Sundern

Aber ohne seinen Job würde Thorsten Pelny etwas fehlen. „Ich sage manchmal zu meiner Frau, in meinem Beruf sehe ich den ganzen Tag nur fröhliche Menschen“, meint er lächelnd - und wirft kurz einen Blick auf die hinter ihm an der Wand hängende Deutschlandkarte. Dort sind die Franchisepartner mit kleinen Fähnchen markiert. „Im Süden und im Osten gibt es noch reichlich Lücken“, stellt der erfolgreiche Unternehmer fest.

Doch wer ihn von seiner Arbeit reden hört, dem dürfte schnell klar sein, das diese Landkarte nur eine Momentaufnahme darstellt...

Makler Thorsten Pelny ist inzwischen auch als Franchisegeber sehr erfolgreich.

Franchisenehmer sind „Regionalpartner“

■ Als „Regionalpartner“ kümmern sich die Franchisenehmer von „Immoconcepts“ um Kauf und Verkauf, Anmietung und Vermietung von Häusern und Wohnun-

■ Der Begriff **Franchising** oder **Konzessionsverkauf** stammt aus der Distributionspolitik und bezeichnet eine Mischung aus indirektem Verkauf und direktem Ver-

kauf. Beim Franchising stellt ein Franchisegeber einem Franchisenehmer die (regionale) Nutzung eines Geschäftskonzeptes gegen Entgelt zur Verfügung. Die Franchisenehmer sind rechtlich Händler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. *koch*