

Dr. [Thomas Schroeter](#) ist einer der neue Geschäftsführer von [ImmobilienScout24](#) und verantwortet als Senior Vice President den Bereich Marketing & Produkt. Er hat einen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre und ist seit mehr als 15 Jahren im digitalen Geschäft tätig. Wir haben mit ihm über die nächsten Trends in der Digitalisierung, die Unterschiede zwischen dem Immobiliensektor und anderen Branchen und darüber, wie er ImmobilienScout24 vorwärts bewegen möchte, gesprochen.

Außerdem haben wir auch Dr. [Michael Bütter](#), ebenfalls neuer Geschäftsführer von ImmobilienScout24, interviewt. Hier geht es zum [Gespräch mit Michael Bütter](#).

1. Thomas, du bist ein Digital Native und im Internet zu Hause. Was machst du gerne, wenn du nicht online bist?

Thomas: Familie, Freunde und Fußball! Wir haben eine zweijährige Tochter und meine Frau und ich lieben es Zeit mit ihr zu verbringen. Wir haben jetzt einen kleinen Garten, und unser aktuelles Projekt ist es, ihn zu einem perfekten Sommerplatz zu gestalten. Außerdem bin ich in Köln geboren und deshalb großer Unterstützer meines Heimatvereins 1. FC Köln. Nach 25 Jahren freue ich mich auf die nächste Saison, wenn der 1. FC Köln endlich wieder international spielt!

2. Du hast mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Online- und Digitalbranche. Wie unterscheidet sich die Immobilienbranche davon?

Thomas: Na ja, da kommen mir direkt ein paar Unterschiede in den Kopf. Erstens ist die Kundenlandschaft wirklich vielfältig - viel mehr als in anderen Sektoren. Zweitens variieren hier die Kenntnisse rund um das Thema Digitalisierung innerhalb des Kundenstamms enorm. Hier spielen auch unterschiedlichste Bestimmungen und Regelungen eine große Rolle, was häufig Auswirkungen für alle Marktteilnehmer hat. Aber gleichzeitig weisen auch alle Sektoren, in denen ich gearbeitet habe, Gemeinsamkeiten auf. Eine Plattform ist zum Beispiel in jedem Sektor ein sehr leistungsfähiges Unternehmen. Oh, und bevor ich es vergesse: Ich habe wirklich Freude daran, in der Immobilienbranche zu arbeiten!

3. Was sind deine Pläne um ImmobilienScout24 vorwärts zu bewegen?

Thomas: Ich möchte die Beziehung und Partnerschaft mit unseren Kunden fördern. Wir wollen ihre vertrauenswürdigen Partner in einer digitalisierten Immobilienwelt sein. Ich glaube wirklich an eine gute Partnerschaft mit unseren Kunden, da wir uns hervorragend ergänzen: Die Immobilienmakler sind in einem Offline-Markt unterwegs, hier bieten sie ihre Dienstleistungen an und bauen gleichzeitig durch 1:1 Beratung eine persönliche Beziehungen zu ihren Kunden auf. Wir als Plattform bieten ihnen nützliche Online-Produkte, die ihre Arbeitsprozesse vereinfachen und dabei helfen, ihren Service zu skalieren.

Wir können und wollen nicht ihre Schlüsselposition übernehmen. Unser Ziel ist es zufriedene Kunden zu haben und sie dabei zu unterstützen, ihr Geschäft zum Wachsen zu bringen.

Mit anderen Worten, was uns antreibt, ist die besten Produkte für Immobilien-Profis zu bauen, so dass diese sich voll und ganz auf ihre wertvollste Arbeit konzentrieren können - die Arbeit mit ihren eigenen Kunden. Wir wollen unsere Kunden enger in unsere Produktentwicklung einbeziehen und den Nutzen und Mehrwert unserer Produkte noch besser kommunizieren.

4. Was sind die nächsten großen Dinge in der Online-Business-Welt und wie kann ImmobilienScout24 davon profitieren?

Thomas: Es gibt sicherlich eine Reihe von interessanten Themen und Technologien da draußen - wie Virtual Reality/Augmented Reality, künstliche Intelligenz oder Blockchain. Wir haben zum Beispiel den ersten Schritt im Bereich Virtual Reality gemacht und ermöglichen unseren Kunden in ihren Exposés 360 Grad Ansichten von Immobilien zu integrieren.

Ich persönlich glaube übrigens, dass die Sprache als nächstes unmittelbares Business-Thema kommen wird - auch für ImmobilienScout24. Damit meine ich die Art und Weise, wie Verbraucher mit unseren Produkten und Dienstleistungen kommunizieren – es wird sich von dem geschriebenen Wort zur gesprochenen Sprache entwickeln.

5. Welche Art von (digitalem) Produkt würdest du gerne erfinden, damit es dir den Alltag leichter macht.

Thomas: Hah, dazu habe ich meinen Anteil schon beigetragen! Zusammen mit zwei Mitgründern habe ich das Sprachenportal www.bab.la gebaut, das Menschen auf der ganzen Welt ermöglicht, tatsächlich miteinander mit Hilfe von Übersetzung zu kommunizieren.

Aber jetzt im Ernst: Meiner Meinung nach verschafft uns das Internet ein paar grundlegende Durchbrüche - einer der größten ist Wissen zu demokratisieren. Aber ich habe keine konkrete Geschäftsidee im Auge. Wenn ich eine habe, werde ich es euch sicherlich mitteilen.