# Ein Hanseat im Allgäu.

## Immobilienexperte Peer Hessemer und die Suche nach Selbstverwirklichung

Stellen Sie sich vor: Sie ziehen 800 Kilometer aus Norddeutschland ins Allgäu und Ihr Bekanntenkreis sagt Ihnen quasi bereits vor dem Umzug das persönliche Scheitern in der neuen Heimat voraus. So erging es Peer Hessemer. Allerdings liegt das schon mehr als ein Jahrzehnt zurück. Heute ist der gebürtige Kaufmanns-Sohn Geschäftsstelleninhaber des VON POLL IMMOBILIEN Shops in Kempten. Erfolgreich, gleichzeitig bodenständig und vor allem extrem kompetent ist Hessemer mittlerweile ein absoluter Immobilienexperte in der Region.

Interessant am privaten und beruflichen Werdegang des Bremers ist die Tatsache, wie es ihn vor Jahren ins Allgäu „verschla-

gen“ hat. „Ich bin früher sehr viel unterwegs gewesen aufgrund meiner beruflichen Stationen. Gekürt wurde das Ganze von einer Wochenendbeziehung in das Allgäu. Das bedeutete für mich 800 Kilometer Autofahrt jedes Wochenende“, beginnt Peer Hessemer zu erzählen.

Hessemer entschied sich, der Beziehung „hinterherzuziehen“ und damit für das Allgäu. Er agierte fortan für eine Unternehmensberatung, betreute namhafte Kunden von A.T.U. bis VW. Die Zeit will Hessemer heute nicht missen. Es war aber auch kein Job, der ihn auf Dauer glücklich gemacht hätte. „Für das Metier der Unternehmensberatung muss man geboren sein. Die Zeit hat meinen Horizont extrem erweitert. Mein Ziel war aber, selbst etwas zu bewegen, Entscheidungen zu treffen und diese umzusetzen“. Es ist die Suche nach Selbstverwirklichung, nach dem für ihn „perfekten Job“, die Hessemer da antreibt.

Und wie das eine oftmals zum anderen kommt, wurde Hessemer nach einiger Zeit und zahlreichen Erfahrungen in der Immobilienbranche das VON POLL IMMOBILIEN (VPI) Lizenzgebiet Oberallgäu angeboten. Der Hanseat eröffnete im Allgäu seinen VPI-Shop. Ein mutiger, aber auch logischer und im Nachhinein sehr erfolgreicher Schritt. Das Optimieren von Angebot und Nachfrage – es war in vergangenen, beruflichen Stationen ein wesentlicher Bestandteil für Hessemer, wurde nun auch in neuer Funktion zur wichtigsten Maxime: „Eigentümerinteressen und die Nachfrage möglicher Käufer zusammenzubringen, das ist nicht immer einfach. Uns gelingt dies aber meist sehr gut. Ich denke das liegt vor allem auch daran, dass wir trotz allgemein knappem Marktangebot immer ein gutes Portfolio zu bieten haben und nicht Hoffnungen bei Verkäufern mit überzogenen Preisen machen müssen“. Der Makler sei auch immer ein Stück weit Psychologe. Zudem spielten Empathie und Seriosität eine große Rolle. Fragen der Bonität beim Käufer gehörten hier ebenso dazu, wie eine realistische Preispolitik. Dass der VPI-Shop in Kempten nach Hunderten Immobilienverkäufen noch keine einzige Rückabwicklung in Kauf nehmen musste, spricht für sich.

Warum aber genau VON POLL IMMOBILIEN? „In meiner Beratertätigkeit habe ich einige Lizenzgeber im Immobiliensegment kennengelernt. Dadurch war für mich klar: wenn, dann muss es ein Unternehmen sein, in welchem man sich ergänzt. Bei VON POLL ist dies der Fall. Es gibt starke Teams, viele interne Schulungen und Seminare – und wir sind extrem vertriebsstark“, gibt der diplomierte Volkswirt und Sachverständige für Immobilienbewertung zu Protokoll. Man arbeite nicht nur unter einem Label, sondern profitiere stark vom Gesamtkonstrukt, das habe ihn überzeugt und überzeuge ihn auch heute noch. Im Alpenraum gebe es alleine 16 Geschäftsstellen, welche mit top qualifizierten Mitarbeitern kurze Wege garantierten und in den Mikromärkten regional verwurzelt seien.

Blickt man in die Historie von VON POLL IMMOBILIEN fällt tatsächlich auch auf, dass gerade innerhalb der letzten zehn Jahren eine extreme Expansion stattfand. Hessemers Geschäftsstelle gehört heute schon fast zu den Alteingesessenen, europaweit gibt es aktuell bereits über 350 VPI-Shops. Die regionale Verwurzelung zeigt Hessemer durch die Mitgliedschaft als Markenpartner der Allgäu GmbH. VON POLL IMMOBILIEN als traditionsbewusstes Maklerunternehmen steht für Werte wie Wertschätzung und eine hohe fachliche Expertise. „Das sind unsere Markenwerte, wie Bestleistung, Verlässlichkeit und Begeisterung, die extrem gut zu denen der Allgäu GmbH passen. Zudem passen sie zu meinem Credo: ‚Wer sich ehrbar verhält wird auch erfolgreich sein.‘“, erklärt mir Hessemer.

Über seinen Job hinaus engagiert sich Hessemer bei der Bundeswehr als Reservistendienstleister. „Ich hatte mich im Jahre 1987 bei der Bundeswehr verpflichtet und seiner Zeit auch mein Studium damit finanziert. Heute will ich durch diesen Einsatz der Gesellschaft und auch der Bundeswehr etwas zurückgeben. Zudem ist es interessant zu sehen, wie sich das Militär über die Jahre verändert hat“, erzählt Hessemer, der im November diesen Jahres einen weiteren, nächsten und großen Schritt vollzieht: in der Kemptener Beethovenstraße – in bester Lage – wird dann die neue VPI-Geschäftsstelle ihre Pforte öffnen. Es ist ein „aus sich heraus wachsen“ – wie Hessemer es beschreibt. Mittlerweile sieben Personen umfasst sein Team. Die Erreichbarkeit, Präsenz aber natürlich auch die Beratungsmöglichkeiten werden in den neuen Räumlichkeiten ganz andere Dimensionen annehmen.

Nun stellt sich abschließend natürlich noch die Frage, ob Hessemer wenigstens etwas Genugtuung seinem Bekanntenkreis gegenüber empfindet, sich entgegen aller Erwartungen im Allgäu erfolgreich durchgesetzt zu haben. „Das nicht unbedingt. Vielmehr habe ich die Allgäuer über die Jahre einfach noch mehr schätzen gelernt. Egal welchen ‚Slang‘ der gegenüber spricht, wenn man mit Wissen und Kompetenz überzeugt, wird man akzeptiert“, so Hessemer.

Was ich an Peer Hessemer am Meisten schätze, ist seine offene Art, mit der er jedem Kunden und Geschäftspartner begegnet. Authentisch. Ohne sich zu verstellen. Sympathisch. Und mit der hanseatisch-typischen Handschlag-Mentalität gesegnet.

written by MARCEL REISER