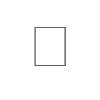
**Transkript**

11. August 2025, 07:06AM

 **Lorenz Schrader** Transkription gestartet

 **Lorenz Schrader** 0:03  
Gespannt ich weiß nur, dass es.  
Dass die über Eck kommen von von einem unserer Kunden empfohlen mehr weiß ich nicht.

 **Joachim Lorenz** 0:13  
Genau ich kann einfach mal kurz starten, mich mal ganz kurz vorstellen Joachim Lorenz Ich arbeite bei der Sparkasse Bremen bin Innovationsmanager, habe also ja die Möglichkeit, hier neue Ideen zu entwickeln und eine Idee, die wir vor mehreren, was jetzt zwischen Jahren fast sagen hatten.

 **Christian Reichmann** 0:15  
Gerne ja.

 **Lorenz Schrader** 0:15  
Hm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 0:33  
Ist halt zu gucken. Die Fragestellung wie können wir die Immobilienfinanzierung bei unseren eigentlich im Kunden Prozess sage ich mal weiter nach vorne holen ja Thema ist entweder haben wir mit unseren Kunden jetzt schon so eine Gute.

 **Lorenz Schrader** 0:33  
Mhm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 0:52  
Kundenbindung dass er von vornherein gleich zu uns kommt und sagt Hey liebe Sparkasse, was kann ich mir eigentlich leisten? Und wenn ich finanziere, dann würde ich es gerne mit euch machen in dem Moment haben wir natürlich kein Problem. Häufig ist es aber auch so, dass der Kunde natürlich erst mal eine Immobilie sucht über Moscout ETC.

 **Lorenz Schrader** 0:56  
Mhm.  
Hm.  
Hm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 1:12  
G, die dann findet die ihnen dann ja gleichzeitig auch schon viele Finanzierungssachen irgendwie vorgeschlagen werden, eventuell erst mal bei Doktor klein und Co in den ganzen Vergleichsportalen schaut und dann, wenn überhaupt noch gegebenenfalls zu uns kommt und fragt Hey OK, Sparkasse Bremen gibt es ja ja auch noch irgendwie in die Nähe gehe ich auch noch mal da.

 **Lorenz Schrader** 1:12  
Mhm, Mhm.  
Hm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 1:32  
Hin, ja dann aber schon relativ spät also die Idee war wer ist ein Schlüsselpunkt bei der ganzen Immobilie? Wer wer weiß da eigentlich relativ viel Bescheid? Ja, sind die Makler ja. Die haben Zugang zu der zu dem Objekt. Die haben Zugang zu dem Verkäufer zu dem Käufer wissen.

 **Lorenz Schrader** 1:33  
Mhm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 1:52  
Relativ viel Bescheid über ein Projekt übers die Immobilie. Ich bin auch total super, den auf unsere Seite, sag ich mal zu ziehen, ja und quasi mit einzubinden. Wie können wir machen das machen?

 **Lorenz Schrader** 1:55  
Mhm.  
Mhm, Mhm.

 **Joachim Lorenz** 2:08  
Da haben wir uns als ein bisschen mit den Paint Points, sage ich mal beschäftigt. Die Makler haben ja, weil irgendwas müssen wir in unserem Koffer haben, dass wir sagen Hey, lieber Makler, bitte empfehle uns das heißt haben wir mal ein paar Makel eingeladen, mit denen gesprochen und die gesagt haben ja, diese Finanzierung.

 **Lorenz Schrader** 2:14  
Mhm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 2:27  
Sicherungszusagen, die wir bekommen, die sind ja irgendwie ganz schön, aber wir haben die Erfahrung gemacht, dass wenn es nicht wirklich nachher bei Notarterminen ist sozusagen ne und wir dann irgendwie eine Unterschrift haben vorher zählt das irgendwie alles nicht. Das ist uns viel zu häufig viel zu wischiwaschi, ja also diese normale.

 **Lorenz Schrader** 2:46  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 2:48  
Zusage sagen wir mal, wie man so häufig auch irgendwie ja von allen möglichen Plattformen kennt und halt generell ja.

 **Lorenz Schrader** 2:56  
Mhm gekippt das heißt noch mal nur womit ich es verstanden hab ich darf kurz reingrätschen, damit ich es verstanden habe. Das heißt die die das das Ding wäre, dass wir sagen Guck mal pass mal auf bei uns kriegst du, vielleicht musst du vielleicht am Anfang ein bisschen mehr reden, aber dafür kannst du dich auch drauf verlassen dass was rauskommt, dass das auch was wird, also nicht von so einer Fake?

 **Joachim Lorenz** 3:01  
Ja, sehr gerne.

 **Lorenz Schrader** 3:15  
Zusage online und hinterher darfst du hast du deine Arbeit gemacht und der Kunde kriegt es eh nicht, sondern bei uns ist Zusammenarbeit enger du weißt unsere Kriterien, du kannst vorher viel besser abschätzen, ob es was wird oder nicht.

 **Joachim Lorenz** 3:28  
Ja beziehungsweise drehen wir halt den Spieß so ein bisschen um, wenn wir eine Kredit Finanzierung haben, haben wir ja eigentlich 22 Prozesse 2 Module ja, das ist einmal die wie sieht der Kunde aus, der Kreditnehmer ja passt? Dann als ein und Auskampf ist, bestimmt die Schufa.

 **Lorenz Schrader** 3:32  
Hä?  
Mhm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 3:47  
Ist der kreditwürdig ja und dann haben wir ja als Bank trotzdem noch mal den Blick auf die Immobilie, auf die Sicherheit ja zu gucken OK ist überhaupt werthaltig sind wir bereit dem Kunden so und so viel Geld dafür zu geben, dass er sich die finanzieren kann?

 **Lorenz Schrader** 3:49  
Hm.  
Mhm.

 **Christian Reichmann** 4:03  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 4:04  
Und gerade in dem Prozess halt, der manchmal durchaus auch ein bisschen länger dauern kann, haben wir geguckt OK, wenn wir sowieso schon alle Daten haben der Immobilie, weil der Makler weiß, die ja ja, bevor da überhaupt irgendein Kunde sozusagen zu uns kommen kann, können wir die ja quasi.

 **Lorenz Schrader** 4:04  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 4:24  
Abgreifen und prüfen.

 **Lorenz Schrader** 4:27  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 4:28  
Lassen uns das doch einfach schon mal vormachen und dann Haken dran setzen, damit der Makler eben dann auch die Möglichkeit hat OK, wenn ich jetzt zum Beispiel mit der Sparkasse Bremen ich sag mal jetzt so ein bisschen als als Premiumpartner hier in Bremen zusammenarbeite, dann habe ich da auf alle Fälle eine fast Lane, die die.

 **Lorenz Schrader** 4:33  
Hm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 4:48  
Objektunterlagen sind da schon geprüft ich brauch, ich weiß, dass ich da jetzt im im Nachhinein nicht noch mal irgendwelche Unterlagen brauch beziehungsweise Klammer auf, wenn wir das schon geprüft haben und ich sag mal so als Sparkasse sind haben wir da eher etwas?

 **Lorenz Schrader** 4:51  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 5:05  
Strikteren Blick drauf ja, ja, bisschen konservativ, vorsichtigeren Blick dann werden viele Banken das auch ähnlich sehen. Klammer zu ne also natürlich.

 **Lorenz Schrader** 5:06  
Mhm, Mhm.  
Mhm.  
OK verstanden?

 **Christian Reichmann** 5:16  
Vielleicht kurze kurze Ergänzung dazu also aus dem Aus dem Blick von dem Makler Wir wollen ja sozusagen Makler akquirieren, die das Tool nutzen, sage ich mal ne um dann hinterher hinten raus quasi da Endkunden durchlaufen zu lassen, mit denen wir Finanzierung abschließen können ne und der Makler ist der den wir adressieren und am Anfang?

 **Lorenz Schrader** 5:21  
Hm.  
Mhm.  
Hm.  
Hm.  
Mhm.

 **Christian Reichmann** 5:35  
Unserer Zusammenarbeit Ich bin von Bridge Maker der Armin ist auch von Bridge Maker. Daher kam die Empfehlung auch für Euch hat der Joachim Mir auch mal erklärt es geht darum. Die Makler wollen kein wollen Fehlberatung vermeiden, ne also sie wollen nicht, mit dem Christian Reden und sagen Ah?

 **Lorenz Schrader** 5:38  
Mhm.  
Mhm, Mhm.  
Hm.

 **Christian Reichmann** 5:52  
Der hat eigentlich zu wenig Geld dafür, weil normalerweise wird die Prüfung zu dem Objekt und zu der Person, die finanzieren will, erst am Ende des Prozesses gemacht und setzen die total viel Aufwand da rein und zürzen die Leute machen vielleicht Termine und so weiter und stellen dann irgendwie fest also vielleicht sag mal vereinfacht.

 **Lorenz Schrader** 6:01  
Hm.  
Mhm.

 **Christian Reichmann** 6:08  
Das Objekt passt vielleicht nicht, ist nicht finanzierbar, weil exotisch ja macht macht die Bargas nicht.

 **Lorenz Schrader** 6:09  
Die ist gar nicht finanzierbar.  
Mhm, Mhm.

 **Joachim Lorenz** 6:13  
Das das kann ein ganz genau es kann ein Pain Point sein, ne, wir haben jetzt auch mitbekommen, dass je nachdem wie die Marktlage ist, ja und mit Birch Maker haben wir jetzt relativ viele Interviews auch mal geführt, auch mal in verschiedenen Städten, ja, weil wir sagen OK, wenn wir so ein Business aufbauen, dann lohnt sich das nicht nur für Bremen, sondern müssen wir irgendwie zumindestens.

 **Christian Reichmann** 6:17  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 6:18  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 6:33  
Deutschlandweit gucken, dann gibt's natürlich auch verschiedene Märkte. Ne, Wir haben mitbekommen. In Berlin ticken die Makler gerade irgendwie ein bisschen anders als zum Beispiel irgendwie in Bremen oder Münster oder Osnabrück und deswegen gibt's halt verschiedene.

 **Lorenz Schrader** 6:36  
Mhm.  
Ne?

 **Christian Reichmann** 6:45  
Das.

 **Lorenz Schrader** 6:49  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 6:53  
Ja, Value Proposition, sag ich mal, gibt verschiedene Marktphasen zu verschiedenen Marktphasen.

 **Lorenz Schrader** 6:56  
Hm.

 **Christian Reichmann** 6:58  
Also als Beispiel noch mal kurz, wenn, wenn ich vergleiche jetzt in Zukunft das Bild so zu Elfy One oder vielleicht immoscout oder so ne bei Immoscout weiß ich zum Beispiel gar nichts, da weiß ich nicht genau also die Immobilie steht drauf. Mit 300000€ wird die Bank die überhaupt finanzieren? Vielleicht ist sie ja auch nur 150000 wert. Ich übertreib jetzt mal vielleicht, dann habe ich ein.

 **Lorenz Schrader** 6:59  
OK, Mhm.  
Mhm.  
Hm.  
Mhm.

 **Christian Reichmann** 7:17  
Problem in der Objektprüfung hinter der Finanzierung ne bei unseren würdest du von Anfang an, wenn wir die von Anfang an prüfen wir kriegen alle Objekte. Der Makler finden die Makler eigentlich toll, weil wir die umsonst vermarkten dadurch ne höher, die wollen ja einfach nur Immobilien verkaufen mehr wollen die gar nicht ne?

 **Lorenz Schrader** 7:21  
Mhm.  
Hm.  
Hm, hm.  
Ja klar und Sie haben es mittlerweile auch schwieriger als früher.

 **Christian Reichmann** 7:34  
Und damit damit.  
Ja, kommt dann immer auf die Städte an, auf die Marktlage, aber im Grunde ist es so ja so und und da da weißt du schon OK Check Haken dran bei der Objektprüfung und wir prüfen noch relativ früh den den Kunden in unserem Prozess, ne wenn und dann haben eigentlich alle beteiligten Klarheit und die können sich darauf darauf konzentrieren ich sag.

 **Lorenz Schrader** 7:41  
Mhm.  
Mhm.

 **Christian Reichmann** 7:56  
So Blocker, sind aus dem weggeräumt, bei der Immobilienverkauf, und das ist das was, was wir, was wir eigentlich wollen ne also frühzeitig herausfinden kann man schnell durch diesen diesen Verkaufsprozess eigentlich laufen mit diesem Kunden und diesem Objekt passen die zusammen. Also korrigiert mich, wenn ich das falsch falsch wiedergebe, ja.

 **Lorenz Schrader** 8:06  
Mhm.  
Okay, Mhm.

 **Amin Sabzevari** 8:12  
Ja, aber das genau es geht mehr darum, dass du auch dieses Hin und her im Grunde ist die große Idee, das hin und her, was du später immer hast mit Hey, ich hab die Besichtigung gerade gemacht und jetzt kommt diese ganze Kommunikation zwischen mir als Bank vielleicht finanzierungsberater und als potenziellen Kaufinteressenten.  
Das Objekt unterlagen das Unterlagen hin und her et cetera, dass du es erstmal ja nicht ganz so digital hast, dass du das vielleicht nicht alle Dokumente zusammen sind, wenn wir das je weiter wir das nach vorne schieben, das ist ja was Joachim ganz am Anfang meinte, desto weniger haben wir den Stress im Nachhinein.

 **Christian Reichmann** 8:40  
Mhm.

 **Amin Sabzevari** 8:50  
Sprich die Objektunterlagen, Zusammensammlung und Prüfung unsererseits im Vorhinein führt dazu, dass dieser Teil schon mal für später komplett weg wird, weil das könnten wir vielleicht parallel zur Vermarktung vom Makler, vielleicht sogar vor seiner Vermarktung, bevor er es online stellt, schon fertig haben. Das heißt, das ist gar nicht mehr ein Thema, da geht es nur noch darum.

 **Lorenz Schrader** 9:00  
Mhm.

 **Amin Sabzevari** 9:09  
Hat der Kunde seine persönlichen Bonitätsinformationen schon später Ready? Und das kann er, haben wir jetzt versucht, möglichst gut auch in unserem digitalen Prozess abzubilden und im Endeffekt die Konsequenz von allen davon ist, dass du, dass du einen deutlich schnelleren Prozess hast der, dass der Makler schneller seinen Abschluss bekommt.

 **Lorenz Schrader** 9:19  
Mhm.

 **Amin Sabzevari** 9:29  
Dass der Endkunde schneller sein Traumwohnung Traumhaus bekommt und alle ihre ihr Geld einfach schneller auch bekommen, ja.

 **Christian Reichmann** 9:37  
Hm.  
Äh ja.

 **Lorenz Schrader** 9:41  
Frage noch mal kurz rein gegrätscht also was ich verstehe erst mal ist das erste schöne Antwort die ich das wäre nämlich meine erste Frage gewesen ist das auf Bremen und Umland beschränkt oder wollt ihr bundesweit starten? So bei Bremen und Umland hätte ich dann nämlich jetzt gleich einen höflichen Exit machen müssen.

 **Christian Reichmann** 10:00  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 10:17  
Offen dazu nehmen irgendwann relativ schnell Ende mit Fahnenstange, aber bundesweit super, wie viele Makler in einer perfekten Welt hättet ihr gerne als Multiplikator?  
Also 1 10 viele 100005 1000 also viele oder eine kleine, beschränkte Menge viele gut, OK perfekt.

 **Christian Reichmann** 10:36  
Pille also.

 **Joachim Lorenz** 10:40  
Also auch wir wachsen ja im Moment sozusagen ne und also was wir jetzt gemacht haben ist, dass wir natürlich Makler jetzt schon mal angesprochen haben und das vielleicht auch gerade so ein bisschen zu unserem Paint Point und wir natürlich merken.

 **Lorenz Schrader** 10:44  
Hm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 10:55  
Dass dieses Thema nicht ganz so einfach dann mal zu bekommen ist, ja, es ist ein bisschen erklärungsbedürftig, ja deswegen unser erster Satz von da aus vielleicht ja schon mal so ein bisschen auch die Learnings mitgegeben für euch.

 **Lorenz Schrader** 11:01  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 11:11  
Die sind einfach in in in die Maklerbüros reingegangen, haben uns mal kurz vorgestellt und mir kurz gesagt hab hier ein klassisches Putzen, sag ich mal ne und und dann halt ein Eintritt gemacht hier und lass uns mal mit so einem Video Call zu machen und dafür wollen wir eigentlich euch haben zu sagen OK, das kann.

 **Lorenz Schrader** 11:20  
Hm.  
Mhm.  
Mhm.  
OK.  
Hm.

 **Joachim Lorenz** 11:31  
Ja gegebenenfalls auch noch mal irgendwie ein bisschen bisschen besser laufen.

 **Lorenz Schrader** 11:35  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 11:36  
Und?

 **Lorenz Schrader** 11:38  
Aber das hat prinzipiell funktioniert.

 **Joachim Lorenz** 11:42  
Wir sind da gerade dabei, wir merken gerade so ein bisschen Sommerpause und ja, genau so per se wir da ganz gutes Feedback bekommen, ja.

 **Christian Reichmann** 11:49  
Aber genau grundsätzlich also würde ich sagen Offenheit ne ja, ja ja.

 **Lorenz Schrader** 11:49  
Klar.  
Mhm, Mhm OK für mich als Verständnis noch kurz vorab Sparkasse Bremen bitchmaker wie ist es zusammengekommen?

 **Joachim Lorenz** 12:05  
Ja ja, also die Idee kommt von uns, wir setzen das mit einem Tochterunternehmen zusammen. Diese Idee, das ist der Überseehub und die haben Produkt Effi, die sind auch Versicherungsmakler, weil wir eben auch.

 **Christian Reichmann** 12:06  
Grundsätzlich oder Ach so bitte Achim.

 **Lorenz Schrader** 12:11  
Mhm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 12:22  
Gesehen haben, wenn wir einfach als Sparkasse Bremen auftauchen, ist häufig erst mal stirne Runzeln und gefragt hä, wieso Sparkasse? Bremen die Annahme hä, ihr vertickt doch sowieso eigentlich nur eure Immobilienfinanzierung? Nein, machen wir nicht. Auch wir sind sicher für Finanzierungsmakler, ja also auch weil du.

 **Lorenz Schrader** 12:26  
Hm.  
Hm.  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 12:41  
Kannst du die Commerzbankfinanzierung und sowas über uns beziehen? Und trotzdem ist da immer noch dieser rote Anstrich auf der einen Seite sorgt das bei manchen Makler für Vertrauen, dass wir da irgendwie hinter stehen. Auf der anderen Seite haben wir auch schon mal mitbekommen, dass der eine oder andere Makler sagt Ja, Sparkasse Bremen, ihr habt eure eigenen Immobilien.

 **Lorenz Schrader** 12:45  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 13:01  
Makler hier am Platz ne, wenn ich euch jetzt irgendwelche immobiliendaten Bereiche gibt's ja nicht gegebenenfalls wäre hier durchgestochen oder so was ne Nein natürlich nicht und natürlich respektieren wir den Maklervertrag ja und aber deswegen haben wir gesagt OK, es ist Matt.

 **Lorenz Schrader** 13:04  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm.  
Hm.

 **Joachim Lorenz** 13:20  
Weiß gar nicht ist eigentlich Smart, da über Bande zu spielen und halt bitchmaker, haben wir uns zur Seite gestellt, weil wir gesagt haben OK.

 **Lorenz Schrader** 13:24  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 13:29  
Gerade um um dieses diese Gedanken jetzt noch mal hochzuziehen, ne noch mal groß zu machen, holen wir uns noch mal gute Unterstützung zur Seite und dann haben wir habe ich Christian angerufen und gesagt komm, müssen wir das zusammen machen? Das will ich noch mal kurz über die.

 **Lorenz Schrader** 13:34  
BE.  
OK gut.

 **Joachim Lorenz** 13:46  
Die Parteien, die im Boot sitzen.

 **Christian Reichmann** 13:49  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 13:51  
Mhm wer also das heißt, wir haben eine Tochtergesellschaft, diese Effi, wenn ich das gerade richtig verstanden habe die.

 **Joachim Lorenz** 13:59  
Die totale Gesellschaft hat Übersee Hub, und die hat ein Produkt, das heißt Effi und wir haben uns da sozusagen unter dem Produkt einfach rangeflanscht, auch so ein bisschen Gründe aus der Nutzung von Synergieeffekten und haben gesagt OK.

 **Lorenz Schrader** 14:01  
Mhm.  
OK.  
Hm.  
Also angenommen, wir rufen den Kunden an.

 **Christian Reichmann** 14:14  
Ja.  
Mit.

 **Lorenz Schrader** 14:17  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 14:18  
One. Da haben wir aber auch jemanden, der die Immobilienfinanzierung und sowas alles dann telefonisch oder Video call nachher noch mitmachen kann also wir sind ja jetzt nicht auf einem rein digitalen Look ne sondern auch durchaus noch mit Beratung GTC.

 **Lorenz Schrader** 14:19  
Mhm.  
Hm.  
Okay.

 **Christian Reichmann** 14:33  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 14:33  
Das heißt, wir rufen Makler an. Mit welchem Namen würden wir uns melden?

 **Joachim Lorenz** 14:39  
Yvonne.

 **Christian Reichmann** 14:39  
FE One also FE one ist quasi das sozusagen das neue Produkt sozusagen, wo das wo wir das alles was wir die ganze Zeit besprochen haben. Das haben wir FE ONE genannt so und das ja.

 **Lorenz Schrader** 14:40  
FI One genau.

 **Joachim Lorenz** 14:44  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 14:44  
OK.  
OK gut das das Verständnis wollte ich eben haben OK super, dann rufen wir an guten Tag. Wir haben einen Vorteil Bum, Bum, Bum sie sollen uns zuhören, deswegen deswegen deswegen und machen einen Termin für einen Gesprächs Call mit einem ihrer Vertriebler.

 **Christian Reichmann** 14:57  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 15:05  
OK ja.

 **Christian Reichmann** 15:07  
Genau das ist im Grunde so, also ich, es ist vielleicht so vereinfacht, ne? In der in der Vergangenheit was, was das Team gemacht hat, was super cool war einfach die sind ja wirklich kalt in maklerbüros reingelaufen, was ja mit einer der schwersten Sachen ja wirklich so ist ja wirklich einfach ne anrufen ist schon schwer was ihr macht, aber ich glaub reinlaufen.

 **Lorenz Schrader** 15:08  
Wir kriegen einen Mhm.  
Hm.  
Mhm.

 **Christian Reichmann** 15:23  
Holst du dir ja häufig, irgendwie wirst du abgewatscht, ähm, die haben.

 **Lorenz Schrader** 15:24  
Nein.  
Ja, die Leute sind schon noch höflicher.

 **Christian Reichmann** 15:28  
Ja, OK stimmt, viele sind höflich, ja kommt nur auf auch auf die Region an, glaube ich aber trotzdem habt ihr glaube ich einfach viel auch über diesen Kunden gelernt dadurch ne das ist glaube ich, das war glaube ich ein ganz, ganz wichtiger. Wichtiger Punkt also, was da irgendwie relevant oder oder nicht.

 **Lorenz Schrader** 15:35  
Mhm, Mhm, Mhm.  
Hm.

 **Christian Reichmann** 15:43  
Und? Und ich glaube also so zusammengefasst, die ich meine im Grunde wir wollen ein Produkt verkaufen, was umsonst ist ja für den Makler, das ist schon mal eigentlich nicht so schwer durch, aber irgendwie hat dann auch ein bisschen vielleicht stellen sich dann fragen OK, holt ihr denn sonst irgendwo Geld von uns weg oder so was ja?

 **Lorenz Schrader** 15:53  
Mhm.  
Ja.

 **Christian Reichmann** 16:03  
Das klingt ja zu gut, um wahr zu sein, aber im Grunde geht es eigentlich darum, ne zu sagen, wir wollen eigentlich gerne, dass ihr, dass ihr unser Produkt mal testet, weil wir glauben, damit werdet ihr leichter besser eure Immobilien verkaufen, ne weil eure Kunden und ihr seid entspannter, wenn ihr unser Produkt habt, so würde ich zwar sagen.

 **Lorenz Schrader** 16:03  
Hm.  
Ja, aber also um um kurz, ja betrügen Joachim.

 **Joachim Lorenz** 16:22  
Dass das vielleicht noch ja oder oder ganz kurz zur Vorteil Argumentation, die hab ich ganz von nicht ganz zu Ende geführt, ne, also der der Punkt, weswegen der Makler uns mit reinnehmen soll ist jetzt ja nicht nur, dass wir sagen OK ihr lieber Makler, du bekommst eine super Einschätzung des Kunden.

 **Christian Reichmann** 16:22  
Hm.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 16:30  
Mhm.

 **Joachim Lorenz** 16:41  
Ja, sondern durchaus partizipiert der Makler dann ja also auch von, wenn eine Finanzierung zustande kommt, ja, also da sind wir jetzt gerade noch so ein bisschen am am am ausbadovern halt, ne wie die möglichen Revenue Streams sozusagen aufgebaut werden können.

 **Lorenz Schrader** 16:50  
Mhm.  
Mhm.  
Hm.

 **Joachim Lorenz** 17:00  
Und in welcher Höhe? Aber das sind halt und 2 Punkte, die wir uns im Moment gut vorstellen können, ist A bei einer erfolgreichen Finanzierungsvermittlung kommt der Makler sein Share gegebenenfalls auch bei jedem ongebrodelten Kunden auf FI one.

 **Lorenz Schrader** 17:10  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm OK ja.

 **Joachim Lorenz** 17:19  
Zum sorry.

 **Christian Reichmann** 17:19  
Genau was ihr da was ich glaube, es ist wohl im Marktgang und gäbe, dass man, wenn man eine Finanzierung vermittelt, ja oder bei der Finanzvermittlung unter unterstützt als Makler, dass man da so eine Art Klickback bekommt, ne? Die Makler haben aber auch immer gesagt es ist so ein sozusagen nice to have zusatzgeld ne. Der Fokus liegt auf der Transaktion natürlich.

 **Lorenz Schrader** 17:26  
Hm.  
Mhm.

 **Christian Reichmann** 17:37  
Nicht ne, dass sie die Immobilie verkaufen, so ne, das ist der.

 **Lorenz Schrader** 17:38  
Mhm.

 **Amin Sabzevari** 17:40  
Genau ja, ist genau also Fokus noch mal um hier einzukaufen also Fokus war schon für die immer mal die Provision, die die bekommen, wenn die Immobilien verkaufen, ist natürlich deutlich höher als das, was sie denen noch noch mal bieten können. Trotzdem ich habe es mehr wahrgenommen als.

 **Lorenz Schrader** 17:41  
Gefühl.  
Hm.

 **Amin Sabzevari** 17:56  
Es kam immer wieder die Argumentation hey, wir haben noch unsere eigenen Finanzierungsleute, also auch erstmal so als Feedback. Die haben oft nicht verstanden, was der Unterschied zwischen uns und denen ist das, das fand ich als großes Learning unabhängig davon.

 **Lorenz Schrader** 18:02  
Hm.

 **Christian Reichmann** 18:03  
Wie?

 **Lorenz Schrader** 18:03  
Hm.  
Mhm.

 **Amin Sabzevari** 18:12  
Ich finde immer dieses, dass wir einen Tippgeber Provision geben, vielleicht auch einen Ticken höher als marktüblich oder sonstig. Das müssen wir jetzt noch schauen, aber das könnte war für mich immer so ein so ein.

 **Lorenz Schrader** 18:21  
Mhm.  
Mhm.

 **Amin Sabzevari** 18:28  
Das könnte die Argumentation oder d das Argument sein, warum man die überzeugt uns zusätzlich mit reinzunehmen als Empfehlung oder wir sogar deren jetzige Alternative ja.

 **Lorenz Schrader** 18:36  
Hm.  
Ersetzen, ja, Mhm, Mhm, OK, gut jetzt muss ich aber endlich reingrätschen.

 **Amin Sabzevari** 18:43  
Muss ersetzen ja ne also könnte hab ich immer so n ticken wahrgenommen?

 **Christian Reichmann** 18:49  
Hey.

 **Lorenz Schrader** 18:51  
Die, die Christian also Ach so Herr Reich, wollen wir uns duzen oder ist das noch nicht New Economy genug? Ja, OK, gut, toll, Christian, was du gerade gesagt hattest mit wir, das ist genau der Ansatz glaube ich den wir versuchen sollen zu vermeiden, dass wir ihm quasi sagen Guck mal pass mal auf, du hast alles alles dann und wir sind eigentlich fast selbstlos, was wir natürlich nicht sind.

 **Christian Reichmann** 18:54  
Bürsten geht es kein Problem gerne.

 **Joachim Lorenz** 18:56  
Gerne.

 **Lorenz Schrader** 19:09  
Oder zu sagen Pass mal auf, wir haben hier ein Kuchen, du kriegst das und wir kriegen das, wir wollen uns früher und da, damit würde ich auch relativ offen reinspielen, weil sonst ist nämlich in der Tat dauernd dieser Haken, da das, was Joachim gerade auch gesagt hat, mit Guck mal, wollen die vielleicht ihre eigenen Makler bedienen wollen, die vielleicht was was wollen die also, wenn du nicht weißt ne also ich hab bei mir im privaten.

 **Christian Reichmann** 19:09  
Ja.  
Ja.  
Ja.  
Ja ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 19:27  
E-Mail hab ich ganz lange den Spruch drunter gehabt, wenn du nicht dafür bezahlst, bist du nicht der Kunde, dann bist du das Produkt ja für für kostenlose Google Angebote und so und wenn die nicht dafür bezahlen, dann fragen Sie sich wo kriegen die ihr Geld her? Warum machen Sie das? Ich hab das übersehen, das heißt, wir müssen am Anfang ganz klar sagen Pass mal auf du, Chris, du hast den Vorteil, dass du zuverlässige.

 **Christian Reichmann** 19:34  
Hm.  
Ja ja.  
Ja ja.

 **Lorenz Schrader** 19:46  
Finanzierungszusagen Chris, du weißt, du hast weniger Aufwand, weil du schneller Bescheid weißt, was mit der Immobilie ist? Du kannst in den Gesprächen sofort klarer sagen, was los ist und übrigens kein Kickback kriegst du auch noch, aber darüber reden wir schon. Der ist auch gut marktüblich. Wir wollen wir machen. Das, weil wir uns als Finanzierungspartner früh genug ins Spiel bringen wollen. Wir haben momentan das Problem, dass wir zu spät ins Spiel kommen und die ganzen etablierten Plattformen alle doof sind. Mit den mit irgendwelchen blöden Zusagen.

 **Christian Reichmann** 20:04  
Mhm.  
Oh.  
Hä?  
Nicht.

 **Lorenz Schrader** 20:20  
Der Kunde weiß OK cool der Makler weiß also der Makler jetzt nicht der der Endkunde, sondern der Makler weiß OK ja, deswegen machen die das da holen die ihr Geld her, komme ich mit klar so das finde ich, sollten wir relativ klar kommunizieren.

 **Christian Reichmann** 20:24  
In.  
Ja.  
Ist gut, ja.

 **Lorenz Schrader** 20:34  
Ja, OK mhm.

 **Joachim Lorenz** 20:35  
Ich will jetzt noch mal kurz zur Frage jetzt haben wir 27 Minuten Bier ganz viel geredet, ein bisschen Panik quer durcheinander. Ich hoffe, ihr habt keinen harten Anschlag beziehungsweise nicht du Lorenz, ich würde ganz gerne noch mal ein bisschen was über euch hören, vielleicht mögt ihr ja genau.

 **Lorenz Schrader** 20:39  
Genau ich.

 **Christian Reichmann** 20:40  
Also.

 **Lorenz Schrader** 20:46  
Nein, hab ich nicht Mhm.  
Genau genau ich wollte gerade ich wollt grad Grad machen in der Tat super, super Vorlage danke ich um, um es uns nichts zu unnair zu sagen am Anfang schauen wir uns wirklich auch einen Kunden an, auf Deutsch gesagt wollen wir den, also können wir das?

 **Christian Reichmann** 20:54  
Sehr gut.

 **Lorenz Schrader** 21:05  
Können wir den und wollen wir den? Wir haben eine relativ große Liste von Kunden, die wir nicht wollen also alles mit Social Media Marketing also alles, was rote Ozeane sind, wo es total überlaufen sind. Der Kunde hat kein Konzept, was wirklich Spaß macht, wo du vielleicht der Beste bist, aber du kannst es nicht beweisen, weil 500 andere rufen auch am Tag an und sagen Sie sind auch der Beste.

 **Christian Reichmann** 21:13  
Mhm.  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 21:24  
Ja, mag vielleicht nicht stimmen, aber warum sollen sie uns glauben? Und das zweite ist genau das Szenario Sparkasse Bremen sucht Firmenkunden im nahen Umkreis mit EBIT von so und so ja und da gibt es dann 50 Stück von so und die 50 hätten wir gerne angerufen.

 **Christian Reichmann** 21:27  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 21:41  
Das ist auch etwas, was wir nicht können das da sind wir kein Partner für das muss ein Vertriebler machen. Ja, die telefonieren nicht, aber das muss ein Vertriebler machen, der Halt jeder einzelne Partner ist es so wichtig, weil es gibt nur 50 ja, und ich sag mal bevor ich in richtig Übung komme, bin ich auch schon wieder fertig.

 **Christian Reichmann** 21:43  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 21:57  
Das ist hier gegeben, also wir haben eine ausreichend große Zielgruppe, und ich finde das Produkt cool und spannend, also habt euch was finde ich cool? Es ist ein schöner Sales Proposition dabei wir gehen auf einen ganz klaren Pain Point von einem Kunden. Wir können was anbieten und definitiv Interesse bilden, so und an der Stelle würde ich sagen.  
Wir können das und dann stelle ich uns immer sehr gerne vor was wisst ihr schon von uns oder fange ich ganz vorne an?

 **Christian Reichmann** 22:20  
Also wir haben ein Komprimiertes Briefing von einem unserer Kollegen bekommen, der mit euch zusammengearbeitet hat und aber der sagt OK Pass auf ihr kriegt ein Onboarding, wir machen gemeinsam ein Onboarding ja, das geht eine Woche 2 Wochen weiß ich nicht genau.

 **Lorenz Schrader** 22:28  
Mhm.  
Hm.

 **Christian Reichmann** 22:36  
Und dann telefoniert ihr sozusagen ne Lead Liste ab, glaub ich die wir herstellen hergestellt haben bereits ja und dann vereinbart ihr quasi Pitch Calls sozusagen für uns, die wir dann wiederum durchführen, so hab ich es verstanden in Frühempfang ja.

 **Lorenz Schrader** 22:36  
Hm.  
Mhm, Mhm.  
Mhm genau genau genau OK also ich fange noch mal ganz kurz an, wenn wir dann das hier tun, weil das meiste also die meiste Zeit verwende ich darauf zu beweisen, dass wir wirklich können, was wir tun, das muss ich jetzt glücklicherweise bei euch nicht mehr so ganz weil wir haben schon 2 brechschmecker Kunden, die wir sehr gut buchen, einbuchen wir sogar so gut, dass hier uns netterweise unseren Vertriebler diese Woche.

 **Christian Reichmann** 23:05  
Ne?

 **Lorenz Schrader** 23:10  
Abgeworben habt vielen Dank dafür.

 **Christian Reichmann** 23:11  
Mir wurde gesagt, das soll ich auf keinen Fall ansprechen von meinem Kollegen und, und das war keine richtige Abwerbung, hat er mir gesagt aber und das war ja nicht wir, sondern das war der Kunde unser Jungheinrich Kunde ne.

 **Lorenz Schrader** 23:15  
Das ist ein sehr guter Tipp.  
Ja.  
Ich muss gestehen, ich bin mir immer noch nicht sicher.  
Wie ich damit umgehe? Aber das ist ein anderes Geschichte, also wenn das ist, also das ist so ein bisschen, als wenn wir jetzt der Kaltakquise Agent für euch anfängt, loszulegen und dann werbt ihr den ab, nachdem wir ihn gerade einmal eingearbeitet haben ich find das.

 **Christian Reichmann** 23:33  
Ja.  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 23:46  
Also ich hab aber gut, das ist der falsche, falsche Zeitpunkt und falscher Rahmen, aber ich hab sehr stark überlegt ob ich.

 **Christian Reichmann** 23:49  
Macht dir kein macht dir bei uns keine Sorgen ich glaube, wir wollen erstmal sozusagen so zusammenarbeiten, ja also es ist glaub ich n ungewöhnlicher Fall den ihr da habt.

 **Lorenz Schrader** 23:55  
Ja, genau OK jedenfalls also ihr wisst, dass wir buchen. So gehen wir um das Thema rum ihr wisst, dass wir buchen und das ist normalerweise in der Tat das, was viele unserer Kunden nicht wissen und was auch viele andere in dem Markt behaupten und hinterher halt nicht.  
Und Film aber trotzdem stelle ich uns ganz kurz vor, damit ihr so ein bisschen Einblick vielleicht kriegt, warum das so ist? Ich selber sitze gerade persönlich auf Zypern, die Klimaanlage ballert, was sie kann, damit ich hier nicht eingehe. Wir haben im August, das ist.

 **Christian Reichmann** 24:15  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 24:27  
Sehr, sehr wahr, wenn ich jetzt im Homeoffice wäre, würde ich die Kamera ein bisschen drehe, um zu drehen und zu sagen, warum ich auf Zypern sitze. Da sieht man nämlich in 4 Meter Entfernung die Brandung bei mir im Homeoffice also man kann schon, ich komme aus dem Dortmunder Umland, da ist es bis zum nächsten Jahr ein bisschen weiter.  
Da ist das nicht so schön Bremen lass ich jetzt noch halb gelten? Wobei das ist kein richtiges mehr, das will ich nicht gelten, das ist das zählt manchmal, da manchmal weg und der Hauptgrund ist noch, dass wir hier von Zypern, ich sag mal 40 Minuten.

 **Joachim Lorenz** 24:48  
Was gut?

 **Lorenz Schrader** 24:59  
Flugweg von Antalya Weg sind dort ist unser Hauptstützpunkt, von wo wir telefonieren. Antalya deswegen nicht aus finanziellen Gründen, weil wir bezahlen nahezu deutsche Gehälter, sondern wir kriegen da etwas einen Rohstoff, den Du in Deutschland so nicht mehr kriegst.  
Wenn ihr in maklerbüros Reingelaufen seid, dann ist es sicherlich auch nicht so einfach, man kriegt auch die ein oder Zurückweisung, aber vor allem kriegt man es nicht, da keine Zeit. Kommen sie später irgendwie wieder.

 **Christian Reichmann** 25:30  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 25:31  
Das den ganzen Tag zu machen am Telefon, den kompletten Tag jeden Tag, jede Woche da einen Biodeutschen zu finden, der das noch macht.  
Viel Glück den findest du nicht, den findest du vor allem nicht in Stückzahlen und bei unseren Deutschtücken ist es so, dass die sicherlich richtig den ein oder anderen Nachteil aber dies als gigantischen Vorteil haben, dass von dieser Händlerminitilität die die haben, denen ist es völlig egal.  
Wenn du die nicht total toll findest, die handeln einfach weit, denen ist es komplett Hupe, die haben diesen diesen gewissen Panzer zum einen und dieses wahnsinnige Ausdauervermögen, die telefonieren siebeneinhalb Stunden am Tag bald.  
Das könnt ich nicht, also Rhetorik bin ich den haushoch überlegen überhaupt keine Frage, ich Klatsch die Vertriebstechnisch rhetorisch alle an die Wand, aber ich bin nach 5 Minuten hier aus dem Raum, weil ich gewusst habe und deswegen den Stützpunkt in Antalya, weil wir da diese diese Telefon massendienstleistung.

 **Christian Reichmann** 26:26  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 26:33  
Auf einer geilen Qualität kriegen wir sprechen alle komplett dialektfrei deutsch.  
Wir haben Antalya ist also, ich hab als ich das erste Mal hingeführt, ich war da noch nie vorher, also wir haben vor 4 Jahren die Filiale geöffnet. Ich war vorher nie da im Urlaub oder so. Ich wusste gar nicht wie groß das ist. Ich dachte, das wär so irgendwie Ägypten ja so n so n kleines Dörfchen und dann 500 Hotels es ist ne 2000000 stadtleine.

 **Christian Reichmann** 26:54  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 26:56  
Ja, das ist eine richtige große Stadt in dieser 2 Millionenstadt leben so zweieinhalb ungefähr zweieinhalbtausend Türken, die deutschsprachig Muttersprachler sind. Wie wir das voraussetzen würden. Von diesen Zweieinhalbtausend rechnen wir, dass 50 bis 80 Leute.

 **Christian Reichmann** 26:58  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 27:12  
Unsere Qualität haben, die wir haben wollen, dementsprechend sind bei uns momentan 50 angestellt, der Rest nicht, wir haben noch Platz für mehr, aber die haben bisher nicht die Qualität. Wird Gehälter füllt also wir machen wirklich Creme delac zahlen auch mit am besten. Wir haben mit die besten Gehälter.

 **Christian Reichmann** 27:24  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 27:28  
Aber halt nur komplett perfekt deutsch vertriebskenntnisse, die wir reinschulen und so weiter. Wir nehmen nur die ich sag mal oberen ein Prozent.  
Wir haben so ein bisschen den Spruch und das ist auch einer der Gründe, warum wir so gut sind in dem, was wir tun. Wir haben Antalya, die halt die Kaltakquise machen, die wirklich nach vorne gehen, die ja die meta machen, aber die können nur genau das die können.

 **Christian Reichmann** 27:54  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 27:54  
Kein Scripting, kein Teamleitung, keine Empathie, keine Führung, kein Vertrieb ja, sondern die machen das die machen das das machen sie extrem gut, aber halt nur das und deswegen haben wir hier in Lanaka auf Zypern und in Paphos haben wir ein Satellitenbüro, das sind die andere deutsche Community hier auf Lanaka.  
Haben wir 2 Büros mit auch deutschen Auswanderern und auch wieder alles Muttersprachler auch wieder alles perfekte Sprache, wo wir halt alles andere machen. Hier sitzt das Scripting mit 2 Leuten hier sitzt der Vertrieb. Wenn wir Closen hier sitzt die Geschäftsführung.  
Die die Schleuser da komm ich gleich zu, was es ist, ist auch noch gigantisch wichtig also alles das, was nicht reine kalter Krise ist? Ihr Teamleiter sitzt hier in Lanaccount und deswegen und das ich sag das immer so n bisschen kitschig. Wir lassen jeden im Lichte seiner Erfolge scheinen.

 **Christian Reichmann** 28:36  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 28:42  
Aber das stimmt, wir lassen jeden das machen, was er wirklich gut kann, aber nur das und nicht das kompensieren, was er so heilt kann die Leute ich hatte mal ein ein Challenge zwischen meinen beiden besten Vertrieblern hier und zugegebenermaßen auch nicht der schlechtesten Kalltag. Diese Kollegin aus Nanaka.

 **Christian Reichmann** 28:50  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 29:01  
Und ich hab gesagt, wir suchen Mahnaufkommen, also wir machen eine cartaquise Agentur, also machen wir natürlich auch für uns cartaquise ne.  
Ihr telefoniert jetzt mal 2 Wochen gegeneinander wer am wer am Ende am meisten hat, gewinnt so die eine aus Antalya hat die beiden Kollegen hier mit dem Faktor 2 abgezogen zusammen.  
Das heißt, sie alleine hatte doppelt so viele Termine wie die beiden zusammen.

 **Christian Reichmann** 29:29  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 29:29  
Sie hätte nicht einen dieser Termine verwandeln können.

 **Christian Reichmann** 29:33  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 29:36  
Und das ist da greift sie da zusammen ja, sie holt die rein, sie holt die in das Gespräch, die kommen interessiert in das Gespräch und die Kunden sagen immer wieder Boah wie gut also, wie gut sie da gekriegt wurden, also sehen das auch, merken das auch und fühlen sich da auch wertgeschätzt und mitgenommen. Aber Fakt ist am Ende des Tages sie kommen in das \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* Gespräch also.  
Entschuldigung in das gute Gespräch, ja und da kann ich als Vertriebler dann auftrumpfen und da kann ich sagen OK, wer bist du, was bist du? Guck mal, wer bin ich? Und hier und das können wir.

 **Christian Reichmann** 29:54  
Ich.  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 30:05  
Ja, du hast Nierchen oben, oder?

 **Joachim Lorenz** 30:09  
Genau dann einfach kurz Interesse habe also AH einmal vielen Dank für diese klare Beschreibung und ich finde es sehr gut, dass du sagst hier, das können wir so läuft das und das das nicht, finde ich sehr gut. Frage ist quasi wie werden die Daten oder die die Themen übergeben?

 **Lorenz Schrader** 30:28  
Hm.

 **Joachim Lorenz** 30:29  
Also ich habe es jetzt so verstanden ne ja, ihr ruft die an stellt Termine her, dann werden wahrscheinlich ja Termine im Kalender oder sowas eingetragen mit den Kunden und wir rufen die dann wieder an oder zu den den Termin dann.

 **Lorenz Schrader** 30:30  
Ja, und?  
Mhm.  
Genau genau lass mich, lass mich noch kurz das Bild zu Ende malen, wie der Prozess ist und dann komme ich auch um den den konkreten Ablauf, wenn du magst.

 **Christian Reichmann** 30:46  
Was?

 **Joachim Lorenz** 30:49  
Was?

 **Lorenz Schrader** 30:53  
Spring ich ein bisschen wenn also in dem Moment, in dem ihr euch entscheidet ja, wir wollen das machen, dann machen wir noch mal einen zweiten Termin in ich denk mal in derselben Runde wie jetzt, da komm ich normalerweise dann dazu, wenn es keine keine Empfehlung ist, dann komm ich zu dem Zeitpunkt erst ins Spiel.

 **Christian Reichmann** 31:02  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 31:08  
Und wir diskutieren durch, also wir nehmen das dann wieder auf und dann wird durchgesprochen welche Kunde, welche Paint Point fokussier Adressen her, was ist unser zentraler Promises, was haben wir bisher für Erfahrungen? Ich patch, das dann auch schon vor, also das geht wirklich in dieses Wording in dieses wörtliche Behandlung des Patches.

 **Christian Reichmann** 31:23  
Und?

 **Lorenz Schrader** 31:24  
Welche Einwände haben wir, welche Wettbewerber gibt es? Was für Vorteile haben wir, wie reagieren wir da drauf? Also wirklich im Prinzip gehen wir alles durch. Diese Aufnahme geht dann ins Scripting mit diesem Erstgespräch, damit wir alle Informationen zusammen haben und das Scripting erstellt wirklich ein komplettes Telefon Skript wir haben.  
Bei uns in der Definition haben wir telefonleitfaden, und wir haben ein telefonskript Telefonleitfaden ist das, was wir so vielleicht benutzen würden ja, wir machen A 5 Zettel schreiben uns 6 Sachen drauf Hauptsache wir vergessen nichts das Telefonskript ist wirklich der komplette Baum können wir uns wirklich als ich sag mal programmiertechnische Anweisung, der sagt das du sagst das, der sagt das du siehst das du gehst da hin, du nimmst den.

 **Christian Reichmann** 31:58  
Also mit Einwand wo, wo du weißt, dass das deine Top Einwände sind oder was?

 **Lorenz Schrader** 31:59  
Alle.  
Alles alles, du hast das Gespräch, wird komplett vorgeskriptet und du hast rechts daneben eine Einwandbehandlung, dass wenn er etwas sagt kannst du da drauf klicken. Gehst den Einwand bist du wieder im Hauptgespräch und gehst dein Hauptgespräch weiter, also wirklich komplett durchgeskriptet? Das ist natürlich alles Theorie und da kommt der sogenannte Schleuser in Stil.

 **Christian Reichmann** 32:10  
Das.  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 32:18  
Der Schleuser ist bei uns jetzt natürlich kein Kollege, der eine nette Migranten aus Nordafrika holt, sondern das ist der, der so ein Schiff einschleust. Als Bremer muss ich das Bild, glaube ich nicht erklären. Der der schleust also das Projekt bei uns in ja in das Fahrwasser ein. Das heißt unser Testpilot probiert an der Stelle das Skript aus. Ob das was?  
Wir 4 uns ausgedacht haben ist der Pitch wirklich der Pitch? Ist der Pain wirklich der Pain? Ihr seid jetzt schon reingegangen, ihr habt mit denen schon besprochen, ihr habt eine erste Rückmeldung, steht aber hundertprozentig ist es wirklich so? Gibt es vielleicht ein Wettbewerber, der ist genauso, nach dem wir bisher noch gar nicht kennen und so weiter prüfen wir durch das Schleusen der Schleuser hat noch nicht den Speed die Antalya.

 **Christian Reichmann** 32:46  
Mhm.  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 32:57  
Das sind Vertriebler, die in Nanaka sind.  
Wir haben noch nicht die Geschwindigkeit, aber die haben die Ohren um links und rechts zu hören, also die können, die dürfen auch vom Skript abweichen, die gucken funktioniert, das kommen wir durch die Tür wie kommen wir da rein? Habe ich einen anderen Weg, die dürfen auch mal was anderes probieren und gigantisch scheitern, aber dann wissen wir OK so läuft es nicht.  
Ja, das dauert so normalerweise 2 Tage, dann ist ein Skript validiert und auch dann angepasst. Sind ein also ich mach jetzt Kaltakquise seit keine Ahnung mit Unterbrechung vielleicht locker 20 Jahre kein Skript von mir überlebt 1 zu 1?  
Nicht 1 alle angepasst natürlich mal mehr, mal weniger, aber wir kommen immer in die in die in das Feinjustieren, sobald das fertig ist und das Script ist freigegeben ein Script da verbessert oder ändert das ab, was der Schleuser dann angemeckert hat, geht das Ganze ins Rollenspiel mit dem Agenten?

 **Christian Reichmann** 33:33  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 33:50  
Der Agent fängt an zu telefonieren für die nächsten 85 Jahre das ist der der administrative Ablauf. Was wir dann machen, ist wir rufen an und wir wir haben einen ganz anderen Ansatz als ihr ihr ihr möchtet verkaufen dementsprechend direkt die Beratungstiefe machen.

 **Christian Reichmann** 33:54  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 34:06  
Wir sind ein Trailer, wir sind ein Teaser Trainer wir verraten nicht zu viel wir rufen an und und machen neugierig und machen ja machen neugierig auf das Gespräch also der muss mit Fragen in das Gespräch kommen.  
Der weiß, was ihn da, was er kriegt, eine Vorcheck das und das ist mir versprochen worden ich krieg das und das ab die und die Arbeitserleichterung, das kann ich vielleicht verdienen, aber wie das genau im Detail funktioniert?

 **Christian Reichmann** 34:36  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 34:37  
Das verraten wir in dem Moment noch nicht, weil je mehr er weiß, desto mehr hat er Illusionen ja schon entscheiden zu können.  
Und wenn die Entscheidung halbgar ist, ist sie meistens negativ dementsprechend sagen wir pass mal auf, wir versprechen das das und das so und so grob machen wir das das und das erreichen wir hast du Lust, dass du mal mit einem Kollegen von uns besprichst dauert? Viertelstunde halbe Stunde, mal gucken, da kommen wir dann mit dem Kickoff zu und.

 **Christian Reichmann** 34:57  
Und?

 **Lorenz Schrader** 34:58  
Dann mache ich einen Termin mit dem Herrn Lorenz Backbuchen ist doch Vormittag Nachmittag Ende das ist das, was wir machen und das ist auch, was wir sehr.

 **Christian Reichmann** 35:01  
Cool.  
Und eine kurze Frage kriegen wir auch mal so so ein, können wir uns auch mal so ein Transkript anschauen von so Coil?

 **Lorenz Schrader** 35:13  
Ja.

 **Christian Reichmann** 35:14  
Cool.

 **Lorenz Schrader** 35:16  
Überhaupt kein Problem, bin jetzt.  
Die also ihr kriegt jede jeden Tag einen Export, der positive Exporte so ein CSV aller positiv gestellten Termine, die kommen täglich da ist ein Link zum kompletten Gespräch drin.

 **Christian Reichmann** 35:27  
Hm.  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 35:35  
Das heißt, ihr könnt euch das Gespräch anhören, bevor ihr in das in das Hauptgespräch geht, sag ich mal und by the way Ende der Woche Ende jeder Woche kommt einen kompletten Datenbank Export, wo ihr im Prinzip alles gesehen habt was hat, was sind die Neins, was sind die Begründungen?

 **Christian Reichmann** 35:41  
Ach cool.  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 35:53  
Mit wem sind wieder wieder Vorlage? Wie sehen die Kommentare aus? Wirklich die komplette Datenbank kompletter Export? Wir sind da super transparent.

 **Christian Reichmann** 36:00  
Cool.

 **Lorenz Schrader** 36:03  
Jo, das war so grob umrissen ein 2 Sachen gibt es noch die Herin muss das eine ist unser Konzept ein Agent, ein Projekt, das heißt auch da wieder ist einer der Gründe von für unser Volk. Wir sind kein Callcenter. Wir telefonieren zwar viel mit dem Ganzen am Telefon, oder wir verstehen uns nicht als Callcenter.  
Ein Callcenter ist da, die telefonieren mal, da geht mal jeder für 2 Stunden rüber über das Projekt ja, dementsprechend haben die dann leider auch die Erfolgsquoten, die sie auch häufig haben und dementsprechend muss ich in den Erstgesprächen eigentlich immer gebranntes Kind scheut, das Feuer irgendwie ausholen.  
Die alle schon mal probiert haben und über schon mal Geld gelassen haben. Bei uns ist es so, dass der Agent der Macht den ganzen Monat nur die Calls für euch.  
Jeden Tag, jede Woche, immer nur die Calls für euch. Das heißt, der hat eine ganz andere Identifikation. Punkt 1 mit dem Unternehmen, der geht viel, viel tiefer in das Thema rein, der kann viel mehr auch üben, kann ein bisschen was ausprobieren. Und zum zweiten Das sind Türken Türken sind stolz.  
Wir haben einen Ticker laufen im Büro jedenfalls wenn jemand gebucht hat, kommt hier Ahmed Super gemacht Hakan super gemacht, keine Ahnung, da will der stehen, der will vor allem häufiger stehen, als er neben.

 **Christian Reichmann** 37:10  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 37:15  
Wenn der aber nur euer Projekt hat, dann kann er da nur stehen, wenn er bucht, wenn er ein Leichtes am Morgen hat, mittags noch mal mittleres und abends ein schweres, dann holt er sich morgens seine Bestätigung und sitzt in Hälften vom Tag ab, wenn er nur euch hat heute, morgen, übermorgen und den Tag danach, dann geht er mit euch und.  
Oder schwimmt mit euch 1 von beiden und das sorgt so ein bisschen für die Motivation auf der letzten Meile ja, der will da da stehen, der will da oben stehen, der will da stehen so also ein Agent ein Projekt jeder macht das, was er am besten kann das Schleuser.  
Modell was wir haben oder Lotse, wie man es auch netter nennen könnte und nichts und sonst eine gewisse Erfahrung mit dem, was wir tun. Ich denke so, das sind digitalen, wo wir uns dann doch von anderen unterscheiden und es bei uns dann erfolgreicher ist.  
An der Stelle werde ich immer 2 Sachen gefragt was kostet und wo bringe ich das, was bringt mir das? Das eine Preismodell ist bei uns super transparent. Wir haben 39€ die Stunde für den Agenten.

 **Christian Reichmann** 38:06  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 38:16  
Da drin ist alles drin, was der Agent kostet der Agent die Telefonzeit von ihm, der Supervisor, der Reinhört, der Teamleiter, der der Texte der Nachtuned also das ist nicht der Stundensatz von dem Agenten, sondern es ist wirklich ich sag mal, die der Maschinenpreis für die komplette Maschinenrie.

 **Christian Reichmann** 38:34  
Wie?

 **Lorenz Schrader** 38:34  
Zuzüglich Telefongebühr da kommen 150,00€, schicke ich aber gleich gerne als Angebot kurz durch 150€ pro Woche Grundgebühr dazu und det war's?

 **Christian Reichmann** 38:39  
Mhm.  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 38:47  
700€ Projektstartkosten haben wir noch vorweg daran machen wir uns nicht schön. Ich denke, da sind wir einig, deswegen gucke ich auch am Anfang bei diesen 700€, wo alles drin ist, bis wir das erste Mal den Telefonhörer übernehmen. Also dieses Gespräch, das nächste das das.  
Striptingdie.it aufsetzen das importieren der Datensätze, so ist da alles mit drin.  
Die dienen quasi dazu, auf Deutsch gesagt euch anzufüttern, dass ihr es probiert, weil so viele es haben viele total viele schlechte Erfahrungen und unser Stil ist es, dass, dass die Leute wirklich es ausprobieren und dann sehen, es funktioniert und deswegen bleiben.  
Das Prinzip der anderen, die ich kenne, ist 12 oder 3 oder 4 Monate mindestgebühr und dann ist der eh weg, aber dann hab ich wenigstens so lange Geld für wir überzeugen durch Leistung. Wir haben 2 Wochen Kündigungsfrist, ihr könnt jederzeit stornieren, ihr könnt jederzeit abhauen, wenn ihr wollt, aber sobald wir den Bedarf haben und den muss ich am Anfang einmal sehen ob ihr den habt, den hab ich gesehen ihr habt ihn.

 **Christian Reichmann** 39:36  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 39:47  
Werdet ihr nicht gehen, wenn wir performen? Und das ist das, was ich beeinflussen kann und dass ich das weiß, dass wir das tun, und insofern können wir das so anbieten.  
Gentlemans muss zwischen uns sein, also wir können nicht pausieren, wir können nur terminieren stoppen, weil der Agent ist für euch fest eingeteilt. Wenn das Ganze nicht erfolgreich ist. Am Anfang hören wir sofort wieder auf so kein Problem. Dann haben wir die 2000 die die 700€ Startgebühren vielleicht noch ein bisschen telefoniert oder so und dann kommen.  
Nicht durch die Tür kann passieren, kommt vor ja, dass es Projekte gibt, die komplett überlaufen sind, wo man vorher irgendwas nicht antizipiert hat, wo es ein Wettbewerber gibt, wo irgendwas ist, kommt vor sehr selten aber es kommt vor aber gesetzt den Fall wir sind erfolgreich, dann möchten wir, dass wir lange zusammenarbeiten.

 **Christian Reichmann** 40:27  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 40:34  
Weil wir gehen am Anfang mit einer derartigen Power da rein mit Teamleiter, mit Leiter von den Teamleitern Wir haben der Lotse der Lotse hat eine Leitung. Ich gehe damit da rein und höre rein. Diese Power finanziert sich auf Deutsch gesagt für uns nur wenn wir 356 12 Monate zusammenarbeiten.  
Das tun wir nur, wenn ihr erfolgreich seid, ist mir klar, aber sofern wir das sind, muss von euch quasi das Interesse da sein Jo wir wollen das langfristig, das ist das, was uns wichtig ist.

 **Christian Reichmann** 41:03  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 41:06  
Jo.

 **Christian Reichmann** 41:08  
Cool.  
Habt ihr noch Fragen? Armin Joachim Ich hätte noch eine Frage wenn dann zur Timeline du sagtest ja, das on borning dauert 2 Tage, also schickst du uns so schön dazu, ne was passiert wann und wann könnten wir dann?

 **Lorenz Schrader** 41:20  
Genau.

 **Joachim Lorenz** 41:22  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 41:22  
Ähm.  
Eine Frage fehlt eigentlich noch was kostet mich? Der Spaß habe ich beantwortet, die zweite ist was kriege ich dafür? Wieviel Termine macht ihr denn? So ist auch häufig dann die Frage.  
Das zu beantworten, ist schier und Mück also das ist wir, wir haben ja gewisse Schwerpunktzielgruppen, in denen wir telefonieren. Wir haben zum Beispiel unheimlich viele Steuerberaterprojekte oder auch Pflegeprojekte. Da telefonieren wir teilweise mit mit 6 Projekten Altersheim und mit mit 7 Projekten. Jetzt glaube ich da zeitlich Steuerberater.  
Ja gerade, wir haben alle völlig unterschiedliche Buchungszahlen. Völlig unterschiedliche Gesprächszeiten, je nachdem, wie schnell ein Produkt zu verstehen ist, wie lange ich reden muss, komme ich vom Gatekeeper schnell durch und so weiter. Man kann aber sagen, dass natürlich ein durchschnittliches B2B Produkt was Interesse hat hat einen gewissen Buchungskorridor.  
Ja, ich sag mal, wir haben einen Kunden, der hat sich mit Unternehmensfinanzierungsübernahme beschäftigt, der hat einen Termin am Tag gekriegt, der ist vor Lachen nicht ins Schlafzimmer ja, weil wenn der hinter dir gemacht hat, hing da richtig Geld dran. Wir haben anderen Kunden.  
Zwar eine Konfiszerie aus dem Kölner Raum, die qualitativ extrem hochwertig unterwegs sind an Hotels, da haben wir 11 Termine am Tag, so nichts davon ist real in oder es ist realistisch, jetzt anzunehmen. Ich denke dass.  
Ich sag an der Stelle immer, wenn ich ein interessantes Produkt hab, was ich bei euch sehe, wenn ich eine Zielgruppe, die wahrscheinlich nicht überfischt ist, die ich sehe, dann ist denke ich ab 3 Termine am Tag bin ich zufrieden und ab 5 fang ich an zu grinsen.  
Das ist so die Kapazitätsaussagen.

 **Joachim Lorenz** 43:00  
Danke.

 **Christian Reichmann** 43:02  
Cool also echt spannendes Modell finde ich also dann noch mal den Gedanken gut. Wir sind kein Callcenter, es ist, es wird wahrscheinlich immer so eingeordnet, ne, aber es ist ja das das Gegenteil davon ne also.

 **Lorenz Schrader** 43:13  
Genau wir telefonieren den ganzen Tag ja und aber ich sag mal, wenn du mal in Antalya bist, komm gerne vorbei, zeigen wir dir mal das Büro, da wirst du schon sehen, dass wir anders sind, also wir, die haben das sieht ein bisschen so aus wie ein Callcenter, aber ich war jetzt also ich war Freitag. Erst bin ich wieder weggeflogen. Ich war letzte Woche in Antalya.

 **Christian Reichmann** 43:16  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 43:31  
Und jeder neue Mitarbeiter, der hier in Lanaka anfängt, den nehm ich einmal mit rüber das sind halt nur 40 Minuten Flug, ne und der guckt sich das an und ich hab jetzt wieder 3 neue dabei und die sagt das ist doch gar kein Kosten hier ist doch gespenstisch ruhig, weil jeder hat seine Box die sind perfekt gedämmt, die Boxen aber teilweise aus Glas.  
Hast also die haben nicht dieses Eingesperrtsein, sondern du hast schon eine weite, aber du hast schon deins? Es ist schon um dich rum, du gehst wirklich durch das Büro und das ist quasi und still, weil jeder Lüstert in sein also jeder spricht nur leise mit seinem Headset und hat direkt dämmerten, also so schön mit Stoff verkleidet um sich rum.

 **Christian Reichmann** 44:07  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 44:10  
Das ist ist kein Coss, denn jeder hat ein Meter 60 breiten Tisch 2 Monitore also.  
Die haben sehr, sehr übrigens bei derwaytechnik, wir haben über 350€ Headsets, also jedes Headset ist kostet 350€. Wir haben eine KI Software im Hintergrund laufen die Hintergrundgeräusche und Gespräche rausfiltert, die sich auf deine Stimme tuned.  
Und andere Stimmen ausfiltert du kannst neben dem Agenten stehen und Rumschreien der Kunde hört nichts.  
Du hast kein Hintergrundrauschen auf den Aufnahmen? Achtet mal drauf, wenn ihr sie euch später anhört, also dieses typische Calls hintergerausche, das wenn du ans Telefon gehst und du hast erst mal diese Stille, weil es n Predictive dialing war das machen wir übrigens auch nicht und dann auf einmal kommt die Lautstärke im Hintergrund und dann sagt wer ah guten Tag, ich wollte sie anrufen wegen Süddeutsche Klassenlotterie.  
Ja.  
Sowas wirst du bei uns.

 **Christian Reichmann** 45:02  
Bitcoin ist gerade, ist gerade viel, wenn ich auch meine Millionen an Bitcoins, die sind alle in Gefahr, dann kriegen wir mal Hilfe.

 **Lorenz Schrader** 45:09  
Ja genau, ich hab jetzt ich hab auf dem Weg zum Flughafen hab ich wieder gekriegt mit guten Tag. Ich bin von in Diete, es geht um ihre Bewerbung fügen sie mich auf whatsapp zu und das war dann irgendwie eine slowakische Nummer oder so.

 **Christian Reichmann** 45:21  
Ja, hast du gemacht ne fort ja?

 **Lorenz Schrader** 45:23  
Natürlich sofort ist es vertrauenserhöhung so also das ist so ich sag mal so vom Framing, so vom wo wir stehen irgendwas vergessen nee, ich glaube nicht.

 **Christian Reichmann** 45:31  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 45:36  
Zeitrahmen hattest du angefragt?

 **Joachim Lorenz** 45:37  
Erinnern.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 45:39  
Genau im Prinzip brauchen wir einen Vorlauf von ein bis 2 Wochen.  
Das heißt, der nächste Schritt wäre also a ihr müsst euch überlegen, ob ihr das machen wollt, sobald da die Entscheidung ja ist, machen wir im Prinzip ein Kick off Termin sobald einer frei ist von diesem Kick off Termin brauchen wir ein bis 2 Wochen, bis wir in der Leitung sind.  
Diese wer, wer macht alles die Termine?  
Also wer nimmt die wahr?  
Wer macht die Präsentation?

 **Christian Reichmann** 46:12  
Von uns jetzt ja.

 **Lorenz Schrader** 46:13  
Ja.

 **Joachim Lorenz** 46:14  
So.

 **Christian Reichmann** 46:15  
Wahrscheinlich Joachim Armin, noch ein anderer Kollege.

 **Amin Sabzevari** 46:16  
Ich denke genau Joachim.

 **Lorenz Schrader** 46:20  
Genau so nur Joachim also alleine oder haben wir mehr Kapazität?

 **Amin Sabzevari** 46:20  
Ja also.

 **Christian Reichmann** 46:25  
Ich würde sagen zu zweit.

 **Amin Sabzevari** 46:26  
Ich denke mal ja hätte ich auch jetzt gedacht.

 **Joachim Lorenz** 46:28  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 46:29  
Mhm, OK gut, das gut, weil im schlimmsten Fall buchen wir 6 bis 8 Termine am Tag.  
Und da der da Joachim Dir wahrscheinlich jetzt heutzutage auch noch nicht komplett langweilig ist, wirst du mit 8 Terminen am Tag wahrscheinlich nicht so.  
Das wird nicht so viel Spaß machen, aber wenn sich das auf 2 verteilt, dann sieht das gleich ganz anders aus.

 **Joachim Lorenz** 46:57  
Und eine Frage hab ich nachgeguckt, bevor ich kurz gleich rausfliege klassische Banker frage Du hast gesagt, ihr seid auf Zypern, das heißt, ihr seid in der Gesellschaft zypernischen rechts und auch.

 **Lorenz Schrader** 47:00  
Mhm.  
Mhm.  
Ja, genau typische Limited Mhm.

 **Joachim Lorenz** 47:13  
Nur so genau OK mit.  
Dann Bescheid gut.

 **Lorenz Schrader** 47:20  
Jo aber Europa ne also nicht Nord Zypern, sondern ja der nette Teil Süd, Zypern Europa genau ja, aber das ist schon DSGVO und solche Geschichten ist schon ist schon schöner.  
Bei euch dann auch ja ich ja was vergessen? Nee, ich glaube nicht.

 **Christian Reichmann** 47:44  
Gut, dann schick uns Angebot unterlagen vielleicht in die Runde und dann melden wir uns schnellstmöglich. Ich find es, ich find es spannend echt.

 **Joachim Lorenz** 47:44  
Post.

 **Lorenz Schrader** 47:47  
Mhm, Mhm.

 **Joachim Lorenz** 47:48  
So.  
Schlüssel Lorenz.

 **Christian Reichmann** 47:55  
Also für mich ist für mich ist die, die die super komprimierte Outressource, die Vertriebsabteilung, die sehr früh im Funnel anfängt, gerade sozusagen da würde ich es jetzt gerade abschweichen.

 **Lorenz Schrader** 47:55  
OK.  
Ja, es ist es ist halt also die Vertriebsabteilung outsourcen, also das, was zum Beispiel Tonus gemacht hat, ist etwas.  
Was ich bei einem Kunden nur in solchen Szenarien auch wirklich empfehle, wo sie gerade ganz am Anfang sind und noch ein Vertrieb da brauchen und vielleicht auch das Know-how teilweise nicht selber haben. Ansonsten würde ich die Gespräche, die bieten wir teilweise auch an. Also wir haben ja auch ein Vertrieb wie gesagt haben wir da ja auch gemacht.

 **Christian Reichmann** 48:17  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 48:28  
Aber das sehe ich bei einer Firma eigentlich als als unverzichtbar an, dass sie das intern hat, weil das ist aber nicht auf fremdem Grund ja, das muss man selber können die Kalterkrise, wenn man da einen Partner hat, ich sag mal jetzt etwas arrogant, wie uns, bei dem es auch funktioniert.

 **Christian Reichmann** 48:33  
Ja ja.

 **Lorenz Schrader** 48:44  
Dann wäre das ziemlich unschlau, das intern zu machen, denn du brauchst für eine Kaltakquise brauchst du mehrere Leute, du brauchst eine Leitung, eine Teamleitung, die die reinhört du brauchst ein Oniscript und so weiter musst also quasi ein Wasserkopf aufbauen, damit das in der Qualität funktioniert, der relativ groß ist. Das kriegst du als einzelne Firma niemals in der Qualität ausgelastet. Das ist also da alles alles.

 **Christian Reichmann** 49:01  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 49:03  
Unter 10 Agenten kannst du komplett wegschmeißen und wenn du dir da ein oder 2 hinsetzt, selbst wenn du sie kriegst, Leute, die du nicht kontrollierst, laufen in eine Richtung, die du nicht willst, die telefonieren nicht mehr, weil es ist halt nicht vergnügungsteuerpflichtig Tätigkeit und wenn du halt eine Möglichkeit hast durchgehend planbar an die zu kommen, was du bei uns hast du.

 **Christian Reichmann** 49:17  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 49:23  
Das zwischen 3 bis 5 am Tag dann kann man da seinen Vertrieb aufbauen. Wir haben jetzt Firmen mittlerweile, mit denen wir über 2 Jahre zusammenarbeiten, durchgehend die sagen uns ab und zu mal Bescheid. Sie hätten jetzt einen neuen Vertriebler, dass wir bitte auch den Link benutzen oder den jetzt mal vermehrt benutzen, damit der mal kurz bunt ausgelastet wird.  
Aber ansonsten hören wir von denen nichts, weil die kriegen jeden Tag ihre 3 bis 5 Termine und.  
Weil ich es.

 **Joachim Lorenz** 49:49  
Da will ich noch mal kurz eine Frage 3 bis 5 Termine pro Tag wie viele Agenten telefonieren denn dann pro Agent? Nee.

 **Lorenz Schrader** 49:58  
Tschüss, ein Agent also? Wir haben ganz also wir haben 3 Kunden mit mehr als einem Agenten, ansonsten haben die alle nur einen, also das ist das reicht denen häufig. Also es ist halt ich sag mal, wenn du 3 bis 5 Leads am Tag hast. Das sind 660 bis 100

 **Joachim Lorenz** 49:59  
Okay, gut.

 **Lorenz Schrader** 50:16  
Leads im Monat. Ja.  
Das musst du auch erst mal hinten raus umsetzen ja, also das ist ja dann auch nicht einen Monat kommt das mal und dann ist wieder für 5 Monate Ruhe, sondern das ist ja jeden Monat kommen wieder 100 Interessenten oder 60 sagen wir mal nur ne, ich weiß ja nicht also finanzprojekte sind immer.

 **Joachim Lorenz** 50:22  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 50:35  
Sind ein bisschen schwerer, sagen wir mal 3 Leads ja so dann, dann sind wir bei 60 Leads im Monat so von den 60 leads im Monat closed ihr vielleicht weil die müssen nichts kaufen?  
Mal locker 30 bis 40% würde ich sagen also jenseits der 30 würde ich aber auf jeden Fall mal ansetzen, sonst würde ich es hinterfragen die müsst ihr abarbeiten.

 **Christian Reichmann** 50:53  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 50:57  
Die die Immobilien müsst ihr prüfen ne, das ist also, bis man da dann einen zweiten Agenten auslastet, das ist dann schon eine Geschichte, das ist schon wachstumsgeschichte dann.

 **Christian Reichmann** 50:58  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 51:07  
Aber ich sehe also die meisten unserer Kunden sind mit einem Agenten sehr zufrieden oder kriegen die halt ihre 3 also gut? Wir haben jetzt, wir haben einen Kunden gehabt, der hat sich jetzt die machen für Apotheken so so Blistermaschinen, dass die für die Altersheime.  
Die Medikamente vorverpacken ne, dass das Frau Müller halt so ein kleines Schälchen kriegt, wo alles schon drin ist, was sie dann jeweils nehmen muss. Blistermaschinen nennen, die sich da haben wir 9 bis 10 Termine am Tag gemacht. Die haben nach ein paar Monaten gesagt Hey Leute, wir müssen die Maschinen auch noch aufbauen.

 **Christian Reichmann** 51:25  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 51:39  
Ja, wir sind hier 5 Leute könnt ihr mal bitte Pause machen weil?  
Ne, aber das sind dann Luxusprobleme, die möchte man gerne haben.

 **Christian Reichmann** 51:47  
Und was habt ihr denn gemacht? Und dann hast du gesagt du kannst nicht stoppen was?

 **Lorenz Schrader** 51:51  
Ja, da hat er aufgepasst die wir haben halt etwas gemacht. Das nennt sich Iterieren in der Tat. Das haben wir für einen anderen Kunden auch schon mal gemacht im im Produktionsbereich, dann telefonieren wir eine Woche voll und eine Woche.

 **Christian Reichmann** 51:58  
Mhm.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 52:06  
Halb eine Woche nicht also eine Woche voll telefonieren, eine Woche Pause, eine voll telefonieren, eine Woche Pause, dann geht das mit der Identifikation des Produkts schon noch Moment.

 **Christian Reichmann** 52:08  
Ja.  
Okay verstehe.

 **Lorenz Schrader** 52:20  
Jo da war der Akku, glaub ich weg, oder?

 **Christian Reichmann** 52:20  
Cool.

 **Joachim Lorenz** 52:24  
Ja, genau.

 **Christian Reichmann** 52:24  
Irgendwas.

 **Lorenz Schrader** 52:25  
Ja, genau OK super also, um die Antworten noch mal kurz zu sagen es geht, wenn wenn der Kunde das Fulfilment nicht schafft, das ist, das ist in der Tat gar nicht so selten so, dann bieten wir ein sogenanntes Iterieren an. Das heißt, wir gehen wir telefonieren also das wichtige ist ja die Identifikation. Die Planbarkeit des Agenten, aber vor allem die Identifikation, wenn wir denen jetzt 15 Produkte aufballern.

 **Christian Reichmann** 52:28  
Ja.  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 52:44  
Die Identifikation weg wir haben keinen Erfolg, geht auf unseren Namen machen wir nicht, was wir können mal iterieren Woche 1 voll für euch Woche 2 voll für Kunde b Woche 3 wieder voll für Euch wieder Kunde B voll für Euch Kunde b aber nur Kunde B nicht Kunde ACDPF, sondern immer nur der Gleiche.

 **Christian Reichmann** 52:46  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 53:02  
Und ihr so und damit halbieren wir quasi die die Quote im Monat so lange, bis der Kunde wieder kann und da kommt er halt an und sagen guten Tag, wir haben eingestellt mach mal mach mal Polly wieder hier mach mal Polly Bude, aber dieses Installieren das ist das, worüber man dann in der Tat reden kann, wenn es so weit ist.  
Aber das seh ich bei euch nicht ihr habt ja die Power das abzuarbeiten also.

 **Christian Reichmann** 53:22  
Okay.

 **Lorenz Schrader** 53:25  
Das ist ja jetzt also so viel ist es dann ja doch nicht ne also die die also die müssen hin, die müssen so einen Kühlschrank aufstellen. Reinraum bauen müssen vor Ort Begehung machen und sowas, das ist ja dann von noch mal ein bisschen was ganz anderes.

 **Joachim Lorenz** 53:38  
Ja.

 **Christian Reichmann** 53:40  
Cool, dann geben wir Bescheid, ne und du schickst uns das zu ne?

 **Lorenz Schrader** 53:41  
OK.  
Ich geb die Angebote auf jeden Fall raus, ich bin die nächsten anderthalb Wochen unterwegs, ich bin aber ab dem 22. Erreichbar für eine Woche in Dubai, aber ansonsten bin ich bin ich. Wir haben Klausur.  
Wir haben machen das einmal im Jahr, dass ich mich mit meinem Führungsteam in Dubai Zusammensetze im Hotel und wir quasi auf dem Tagesgeschäft Raustroffen und Jahresplanung machen. Also August ist für unser.  
Unser Proppenmonat wo, wo wir gucken Jahres also ist unser Geschäftsjahr quasi wo wir sagen, wir wollen mal weitermachen, wir wollen uns für nächstes Jahr auch zählen und so, weil Weihnachten ist immer hektisch. Januar ist total viel, da wollen immer total viele ganz schnell anfangen. Da kriegst du die die Küsse in ihrem Boden. August ist immer ein bisschen ruhiger.

 **Christian Reichmann** 54:13  
Hm.  
Äh.

 **Lorenz Schrader** 54:28  
Falls ihr in den Zeitraum was haben wollt mit KB 35 hätte ich wieder Termine frei, davor wird etwas später wird etwas schwieriger wirklich.

 **Christian Reichmann** 54:34  
Also kalt 35 wäre übernächste Woche frühestens.

 **Lorenz Schrader** 54:37  
Ja genau also also nächste Woche wird wird schwierig, außer ihr habt wirklich sehr eilig, aber für 35 wenn ihr mögt, könnten wir auch so ein Termin uns aussuchen.

 **Christian Reichmann** 54:45  
Ja.  
Okay.  
Ja, was machen also?  
Wir können auch vielleicht später noch kurz Bescheid geben, ne wir sprechen noch mal kurz ne Runde und dann geben wir Bescheid, ne?

 **Joachim Lorenz** 54:58  
Genau.

 **Lorenz Schrader** 54:59  
Ja klar natürlich ja klar ja ja, nein, ich wollte es nur, ich wollte es nur als Vorinfo so in die Runde schmeißen, OK gerne dann in dem Sinne kannst du uns kennenlernen sehr angenehm und dann bis zum nächsten nächsten Termin.

 **Christian Reichmann** 55:05  
Cool.

 **Joachim Lorenz** 55:07  
Ja.

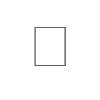
 **Christian Reichmann** 55:08  
Alles klar? Dann danke euch.

 **Christian Reichmann** 55:14  
Bis dahin tschau machs gut tschau.

 **Joachim Lorenz** 55:15  
Bis dann.

 **Amin Sabzevari** 55:15  
Dann danke dir zusammen.

 **Lorenz Schrader** 55:16  
Bis dann Tschüss.

 **Lorenz Schrader** Transkription beendet