



Kerstin Carolin Schlachter liebt ihren Job, weil sie in einem dynamischen Team arbeiten und Menschen glücklich machen kann.

«MAN MUSS SICH EINSETZEN!»

Plötzlich Immobilienmaklerin? So einfach ist das nicht, aber oft sind es die nicht ganz so geraden Wege, die zum persönlichen Traumberuf führen. Wir haben uns darüber mit Kerstin Carolin Schlachter unterhalten.

Kerstin Carolin Schlachter, was für einen Weg haben Sie beruflich gemacht?

Handwerk hat mich immer fasziniert, ich habe in meiner Schulzeit nebenher bereits beim Maler und Lackierer gearbeitet. Ich studierte nach dem Abitur Innenarchitektur in Saarbrücken und hatte das Glück, immer auch interessante Grossprojekte planen zu dürfen. Als ich 2000 in die Schweiz kam, fokussierte ich mich auf Bauherrenbegleitung, das heisst, wenn jemand gebaut hat, habe ich als Freiberufliche während des gesamten Prozesses die Bauherrschaft beraten. Als meine beiden Mädchen 11 und 10 Jahre alt waren, wollte ich mich wieder professionalisieren.

Das hiess, vom Freelance-Dasein wieder in eine Anstellung zu wechseln?

Genau. Ich beriet mich mit einem angesehenen und erfolgreichen Architekten, der mich fragte, ob ich denn bereit wäre, wieder 24/7 zu arbeiten, denn so intensiv ist ein Job als Architektin oder Innenarchitektin. Die Kunden brauchen praktisch permanent einen Ansprechpartner, bis ihr Projekt fertig ist, dann gibt es noch Wettbewerbe, für die man meist nachts arbeitet - man muss immer verfügbar sein. Aus diesem Gespräch entwickelte sich für mich die Idee, von der Seite der

Planer auf die Seite der Verkäufer zu wechseln. Nichts ahnend, dass man auch hier oft 24/7 erreichbar sein sollte ...

Das klassische Out-of-the-box-Denken, einfach mal über den eigenen Tellerrand schauen...?

... und dann aber auch umsetzen. Ich orientierte mich, welche Maklerfirmen es gibt, und wurde tatsächlich von einer der ganz grossen angestellt. Der Rest war learning by doing.

Wie bekommt man als Quereinsteigerin das nötige Fachwissen und Hintergrundwissen?

Es gab interne Ausbildungen, Weiterbildungen, Schulungen, ich habe alles mitgemacht und immer wieder dazugelernt.

Und Sie arbeiten immer noch am selben Ort?

Nein. Vor zwei Jahren kam ein Anruf von Kuoni Mueller & Partner, ebenfalls eine grosse Immobilien-Agentur mit Sitz in Zürich und seit 2021 Tochter der Julius Bär Bank, ob ich Interesse hätte, als Partnerin einzusteigen. Sie suchten explizit jemanden mit Erfahrung, mit Seniorität, mit einem Netzwerk, welches ich mir in all den Jahren aufgebaut habe. Ich griff zu und habe es bis jetzt nicht bereut.

Was macht eine Immobilienmaklerin erfolgreich?

Diskretion ist wichtig, eigentlich immer, aber ganz besonders im mittleren bis obersten Segment. Man muss den Zugang zu den Menschen finden, die sich hinter einer Immobilie

«Sie suchten explizit jemanden mit Erfahrung, mit Seniorität, mit einem Netzwerk, welches ich mir in all den Jahren aufgebaut habe.»