

DANBOLIG GÅR I OFFENSIVEN

Ejendomsmæglerkæden DanBolid vil have en femtedel af markedet om få år. Derfor efterlyser de nu ejendomsmæglere, der skal dække kædens huller på Danmarkskortet. Samtidig satses der på vækst blandt de eksisterende butikker.

AF LISE WESTPHAL

»Ambitionen er at være blandt de tre bedste og største ejendomsmæglerkæder i Danmark. Og DanBolid forventer at have omkring en femtedel af markedet om få år.«

Så klar lyder talen fra DanBolid's direktør Hans-Erik Pedersen. Med 126 butikker og en markedsandel på 12 procent er DanBolid i øjeblikket landets fjerdestørste ejendomsmæglerkæde. Men det er altså ikke godt nok.

»For at nå vores mål skal vi være til stede i endnu flere byer end i dag. Derfor efterlyser vi nu i en række områder ejendomsmæglere, der har en indehaver »i maven«, eller selvstændige mæglere, der vil skifte til DanBolid,« siger direktøren.

Efterlysningen gælder konkret i Tønder, Aabenraa, Haderslev, Vejen, Tørring, Ikast, Ringkøbing, Skjern/Tarm, Thisted, Hjørring, Frederikshavn, Himmerland, Vest- og Midtjylland, Skælskør/Korsør, Dianalund, Nakskov og i attraktive sommerhusområder.

SAMARBEJDE MED NORDEA

DanBolid-kæden består af selvstændige ejendomsmæglere, der samarbejder med Nordea. Og Hans-Erik Pedersen forudser, at kæder med tilknytning til et pengeinstitut vil vokse i de kommende år.

»Fremtiden tilhører dem, der står sammen. Vi har fundet sammen med Nordea, fordi der ganske enkelt er bedre forretning i at samarbejde. Og statistikken viser tydeligt, at det er vejen frem. I 1997 havde blot seks procent af alle mæglere et samarbejde med et pengeinstitut. I 2002 var tallet oppe på 25 procent,« siger han.

Hans Erik-Pedersen påpeger, at netop samarbejdet med Nordea giver DanBolid-mæglerne store muligheder for at vinde markedsandele. Men han understreger samtidig, at en klar forudsætning for et udbytterigt samarbejde er, at de to parter leverer maksimal kvalitet til hinandens kunder:

»Begge parter har respekt for kundernes frie valg. Ingen har glæde af, at kunderne bliver

pressede til at aftage et produkt, de ikke selv ønsker. Det skal jeg selvfølgelig sige – men det er altså noget, vi har megen fokus på.«

DET VIGTIGSTE ER KVALITETEN

Udover samarbejdet med Nordea kan DanBolid tilbyde sine medlemmer diverse konceptydelse inden for blandt andet markedsføring, IT, hjemmeside og kvalitetsstyring. Ikke mindst kvalitet er et område, kæden vil satse endnu mere på i fremtiden.

»De to bedste våben mod discount-mæglere og mæglere, der forsøger at presse salæret ned, er kvalitet og kundetilfredshed. Derfor har vi i DanBolid gennem flere år arbejdet med kvalitetsstyring af hele salgsprocessen, og det har betydet mange tilfredse kunder,« siger Hans-Erik Pedersen og fremhæver, at DanBolid på en skala fra 1-5 med 5 som det bedste får en karakter på 4,5 af sælgerne og 4,2 af køberne.

DanBolid's kvalitetsstyring foregår ikke bare på tegnebrættet – det bliver også sikret, at det hele fungerer ude i det virkelige liv.

Hvert andet år kan mæglerne således regne med at få besøg af interne auditorer, der tjekker, om den enkelte butik nu også overholder både DanBolid's og DE's kvalitetsnormer.

»Kundetilfredshed er – for mig at se – det vigtigste fokusområde for ejendomsmæglere nu og i fremtiden. Det er helt afgørende, at både køber og sælger taler godt om ejendomsmægleren efter en handel,« fastslår DanBolid-direktøren. ●



DANBOLID INVITERER

INTERESSEREDE

MÆGLERE TIL ET

ORIENTERINGSMØDE

I KØBENHAVN DEN

7. MAJ ELLER I HERNING

DEN 14. MAJ.

**DER SKAL VÆRE FLERE DANBOLID-SKILTE I DANMARK, HAR KÆDEN LEDELSE
BESLUTTET. DERFOR SØGER DE NU EJENDOMSMÆGLERE I EN RÆKKE BYER OVER
HELE LANDET – OG DET SKAL VÆRE MÆGLERE, DER HAR EN INDEHAVER »I MAVEN«,
SOM DIREKTØR HANS-ERIK PEDERSEN UDTRYKKER DET.**