



## WIRTSCHAFT

# Mit stilvoller Einrichtung zum Erfolg

vom 20. Februar 2017

Aus der Redaktion der Norddeutschen Rundschau

Serie über Start-ups: Einfach war es nicht immer, aber Michael Witt hat sein Unternehmen im modernen Berufsfeld „Home-Staging“ aufgebaut.



NORDDDEUTSCHE RUNDSCHAU



Sessel und Lampe sollen die Räume wohnlicher machen und Kaufinteressenten überzeugen. Die Leiter brauchte Michael Witt nur für die Deckenlampen.

Foto: Grüzmacher

1 VON 1

In loser Folge stellen wir junge Unternehmen mit innovativen Ideen vor. Heute: „Wohnhelden“.

Fünf Jahre nach der Gründung seiner Immobilienagentur „Wohnhelden“ steht Michael Witt (53) in einem Haus im Zentrum Itzehoes und zeigt die Einrichtung. Im Erdgeschoss stehen ein weißer Tisch und Stühle, eine Lampe strahlt von der Decke und in der Küchezeile liegen Gemüseatrapen auf der Arbeitsfläche. Die Wohnung hat drei Stockwerke. Eine Treppe schlängelt sich eng wie in einem Leuchtturm nach oben, die Räume sind klein. Trotzdem passt alles hinein: Schreibtisch mit Laptop, ein Bett, Sessel, Kleiderschrank und Sofa. Es wirkt, als wäre die Wohnung bewohnt, was aber nicht der Fall ist. Damit sich das bald ändert, hat Witt die Wohnung stilvoll eingerichtet – im Auftrag des Eigentümers.

„Home-Staging“ nennt sich das Geschäft des Itzehoers. Das heißt Immobilien so einzurichten, dass sie Interessenten möglichst gut gefallen und es zum Verkauf kommt – oder durch das stilvolle Inventar ein höherer Preis erzielt wird, wenn die Immobilie sowieso schon begehrt ist. Auswertungen der „Deutschen Gesellschaft für Home-Staging und Redesign“ (DGHR) ergaben, dass sich Immobilien mit der Methode im Schnitt 50 Prozent schneller verkaufen lassen. Auch höhere Preise für begehrte Objekte von bis zu 15 Prozent seien erzielen, beispielsweise über Bieter-Runden der Kaufinteressenten.

In Deutschland ist Home-Staging noch relativ jung, aber im Kommen. Witt ist Teil der DGHR. Dort ist die Zahl der Mitglieder in den letzten drei Jahren von 30 auf 300 gewachsen. „Der Markt ist mittlerweile gesättigt“, sagt er. Heute hat er Kollegen in Lübeck, Husum oder Neumünster. Als er anfang, gab es nur einen Mitbewerber im Land. Derzeit stehen Witts Möbel in acht Immobilien. Sein 100 Quadratmeter großes Lager in Itzehoe ist trotzdem voll: „Obwohl es sehr hoch ist und ich viel stapeln kann.“ Er würde deswegen gerne neue Räume in der Stadt mieten und jemanden einstellen.

Wenn Witt die Möbel in ein Haus trägt, wird er oft von Nachbarn angesprochen und gefragt, ob er der neue Bewohner sei. Dann muss er seinen Beruf erklären. Fotos von Objekten macht er zusammen mit seiner Frau, die in einer Werbeagentur arbeitet. Die Makler stellen sie dann auf Online-Portale. Meist steht eine Einrichtung zwei bis drei Monate in einer Immobilie. Für eine Vermietung hat Witt in fünf Jahren erst einen Auftrag bekommen, das Kerngeschäft sind Verkäufe. Das Geschäft laufe gut, sagt der Unternehmer. Mehr Aufträge als im vorigen Jahr hätte er alleine nicht erledigen können.

In der Zeit nach der Gründung habe es Phasen gegeben, in denen mal vier Wochen kein Auftrag reinkam. Sich um Kunden zu bemühen, sei ein absolutes Muss im Home-Staging-Bereich. Witt macht das Spaß, er kommt aus der Werbung, aber am Anfang war es schwierig: Er konnte noch nichts vorweisen, verteilte aber Werbematerial von Rendsburg bis Stade. Die Makler hätten ihn erstmal beobachtet, sagt der Itzehoer. Zum Teil zweifelten sie an der positiven Wirkung des Home-Staging. Erst im vierten Jahr seiner Selbstständigkeit kämen viele Aufträge von allein zu ihm. Heute erledigt er Aufträge oft im Raum Hamburg, aber auch in Itzehoe sei es im vergangenen Jahr mehr geworden.

Vor der Existenzgründung arbeitete Witt bei der Druckerei Prinovis. Er verließ das Unternehmen rechtzeitig vor deren Aus und nutzte die Abfindung, um seine Selbstständigkeit zu organisieren. Aufmerksam auf Home-Staging wurde er durch einen Artikel im Handelsblatt. Ende 2011 absolvierte er im Centrum für Angewandte Technologien (CAT) in Meldorf dann Gründerseminare, belegte bei der DGHR Ausbildungsmodule, machte ein Fernstudium in Raumgestaltung und Innenarchitektur und ließ sich von einem Unternehmensberater ein halbes Jahr lang coachen. „Ich habe alles mitgenommen, was geht“, sagt Witt. Eine „gute Portion Motivation“ bescheinigt ihm Projektmanagerin Stefanie Hein aus dem CAT.

Was Witts Arbeit erschwert: Aktuell gibt es auf dem Immobilienmarkt wenige Objekte für viele Interessenten. Ein Hauseigentümer muss sein Haus deshalb in der Regel nicht unbedingt „aufhübschen“. Aber Witt denkt bereits weiter: „Bei Ferienwohnungen gibt es zum Beispiel Potenzial.“ Mit einem Wohnungsvermittler führt er bereits Gespräche.

von Robin Grüzmacher  
erstellt am 20. Feb. 2017 | 17:02 Uhr