

Immer einen Schritt voraus

Als Makler hat sich Andreas Schmelzer in Mülheim an der Ruhr einen Namen gemacht. Mit ungewöhnlichen Blickwinkeln überzeugt der Unternehmer seine Kunden. GREENS steht für Nachhaltigkeit, Kompetenz und Modernität.

Anders und gleichzeitig besser machen. Andreas Schmelzer ist seit 30 Jahren selbstständig. Schon immer hat sich bei ihm alles um Immobilien gedreht. Zuerst hat er sie selber gebaut, dann erfolgreich verkauft. Ideen und der Mut, Dinge anders

Die fachliche Kompetenz. Mir ist es wichtig, dass ich Ahnung von dem habe, worüber ich spreche.

Sie sind seit genau 30 Jahren selbstständig. Wie lang und steinig war der Weg zum Erfolg mit GREENS?

Wir haben schon immer nur mit Häusern zu tun gehabt und davon profitieren wir. 1981 habe ich meine Ausbildung zum Maurer begonnen. Vom ersten Tag an fand ich es super und es war klar, dass ich Bauwerke erschaffen will. Mit 23

Schule des Mauerns. Anfang 2000 haben wir uns umorientiert. Ich hatte ein Talent zum Verkauf, deshalb wurde ich freier Handelsvertreter einer Fertighausfirma.

Wie sind Sie nach Mülheim an der Ruhr gekommen?

Ich habe für meinen Arbeitgeber ein Grundstück in Mülheim an der Ruhr gesucht. Nach einem Jobwechsel sind wir hiergeblieben. Ein paar Jahre später haben wir uns mit GREENS unseren Traum verwirklicht. Wir sind sehr regional aufgestellt, unser



anzugehen, sind für Andreas Schmelzer ein beständiger Motor. In GREENS hat er seine beiden Leidenschaften vereint: Sein Unternehmen ist Immobilienbüro und Galerie zugleich. Sein Team besteht aus Spezialisten – aber nicht solchen, die man normalerweise in dieser Branche erwarten würde.

Warum? Im Interview erklärt der Unternehmer, wie unkonventionelle Wege zum Erfolg führen können und wie er die Zukunft von GREENS sieht.

Was zeichnet Sie als Gründer und Inhaber von GREENS aus?

Jahren war ich bereits Meister. Ich fand es wichtig, alles von der Pike auf zu lernen. Meine handwerkliche Ausbildung hilft mir heute, Häuser besser beurteilen zu können. Ich sehe, was technisch möglich ist und wieviel es kosten würde.

Aber eigentlich wollte ich große Brücken bauen. Aus familiären Gründen bin ich dann doch in meiner Heimatstadt geblieben und habe eine Stelle als Polier in einer örtlichen Baufirma angenommen. Dort war ich der Jüngste und musste den Älteren sagen, was sie zu tun haben. Eine sehr interessante Erfahrung.

Anschließend habe ich eine Klinkerfirma übernommen. Das war für mich die hohe

Fokus liegt auf Mülheim an der Ruhr – was aber nicht heißt, dass wir nicht auch über die Stadtgrenzen hinaus agieren. Die Stadt und ihre Geschichten interessieren mich. Ich habe sogar eine kleine Bibliothek mit Literatur über Mülheim an der Ruhr angelegt und bin Mitglied im Geschichtsverein.

Welchen Immobilientypen bevorzugen Sie persönlich?

Offen, hell, luftig. Eher Neubau als Altbau. Ich mag Gebäude mit Persönlichkeit. Häuser sollten Namen tragen. Aber nicht einfach eine Villa Nachtigall oder Villa Rosengarten, wie so oft üblich. Mir



ist es wichtig, dass man den Namen des Hauses erklären kann, nur dann erzählt er eine wirkliche Geschichte und ist für seine Eigentümer auch von Bedeutung.

Warum trägt Ihr Neubauprojekt am Uhlenhorst den Titel Alexanders Court?

Wo vorher eine sanierungsbedürftige Villa stand, entstehen nun elf hochwertige Eigentumswohnungen in zwei Gebäuden. Wir haben den zweiten Vornamen des Grundstückseigentümers für geeignet gehalten, um das familiäre Andenken an das ehemalige Elternhaus zu erhalten. Das englische Court steht auch für Herrenhaus. Der Name und das Projekt sind klassisch und modern zugleich.

Was unterscheidet Ihr Team von anderen Immobilienbüros?

Wir müssen unsere Ideen gar nicht lange besprechen, wir machen es einfach. Ich bin sehr an neuen Sachen interessiert – auch technisch. Um ein Unternehmen zukunftsorientiert zu führen, sollte man das auch sein. Wir arbeiten gerade mit viel Aufwand an unserer Digitalstrategie. Wir nutzen Social Media, drehen Videos, fördern mit unserer Galerie regionale Künstler. Wir sind immer auf der Suche nach Möglichkeiten, um unsere Arbeit besser und moderner zu machen.

Dabei gehen Sie bei der personellen Besetzung auch ungewöhnliche Wege...

Ich finde die visuelle Darstellung von

Gebäuden in Exposés sehr wichtig. Die meisten Makler erkennen nicht den Wert eines Bildes. Deshalb sind wir mit einer eigenen Fotografenmeisterin eine Ausnahmeerscheinung. Francesca Korf und ich arbeiten gemeinsam an jedem Bild, und versuchen, unsere Idealvorstellung zu verwirklichen. Und das gelingt uns sehr gut, der Unterschied ist wirklich sichtbar. Auch ich habe mich zum Fotografenmeister ausbilden lassen. Ausbildung, zur Schule gehen, das ist für mich und mein Umfeld äußerst wichtig. Bei GREENS müssen sich alle Mitarbeiter regelmäßig fortbilden. Unsere Kunden verdienen bestausgebildete Mitarbeiter. Seit kurzem beschäftigen wir mit unserem Sohn Lorenz auch einen Landschaftsgärtner, der unsere Objekte in Schuss hält. Ordentliche Vorgärten und gepflegte Rasenflächen machen auf potenzielle Käufer einen besseren Eindruck. Und wir legen in Saarn den GREENS Bienengarten an, der unsere Vorstellung von Nachhaltigkeit widerspiegelt.

Wenn sich das ganze Leben um Immobilien dreht: Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

Ich interessiere mich sehr für Kunst und reise gerne in die Ferne. Außerdem fahre ich Motorrad. Im Lions Club, als Beirat bei Haus & Grund und als Mitglied im Planungsausschuss engagiere ich mich ebenfalls in Mülheim an der Ruhr. Aber das hat ja auch wieder etwas mit Immobilien zu tun.

Welche Ideen haben Sie für die Zukunft?

Als erstes Immobilienbüro deutschlandweit sind wir als klimaneutral zertifiziert worden. Wir sind da selber auf einem guten Weg und wollen diesen weitergehen.

Stil und Luxus schließen Nachhaltigkeit nicht aus: Wir möchten gerne häufiger ökologisch und hochwertig bauen. Deshalb sind wir auch Mitglied in der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen. Unser Ziel ist es, Bauträger davon überzeugen, diesen Weg zu gehen. Selbst, wenn es erstmal nur kleine Schritte sind.

