

VON  
Sven  
Johns

# newsletter

# 02/22

## DIE ACHT

### IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

**8 THEMEN  
IMMER AM 8.  
UM 8  
BE-8-ENSWERT**

Geht es Ihnen auch manchmal so? Je mehr ich über die Möglichkeiten lese, die wir auf Webseiten zur Gewinnung und Bindung von Kunden einsetzen können, umso mehr denke ich, wie ich das umsetzen soll oder was das jetzt schon wieder für meine eigene Webseite bedeutet. Wie einfach war das Leben mit einer einfachen Webseite, oder? Eine Webseite ist ein Multi-Funktionstool. Die digitalen Ansätze zur Gewinnung und Bindung von Kunden werden immer umfangreicher und ausgefeilter. Darum geht es in dieser Ausgabe von DIE ACHT.

„Ich gewinne Kunden und habe Spaß dabei.“ Lassen Sie sich nicht von den vielen digitalen Ansätzen müde machen, versuchen Sie am Ball zu bleiben. Ein paar Dinge sind dabei zu beachten. Auch darum geht es in DIE ACHT.

[www.die-acht.de](http://www.die-acht.de)

#### MEIN TOP-THEMA HEUTE: ICH GEWINNE KUNDEN - WEBSITE AND MORE

Schenken Sie Ihren Kunden in der Kommunikation beim Thema Immobilien ein wenig mehr Orientierung (unser Thema 2 in dieser Ausgabe). Für Orientierung sorgt auch der neue Podcast „3 Mal nachgedacht“, der seit Januar einmal im Monat mit einer neuen Ausgabe für die Immobilienwirtschaft erscheint. (Anhören unter [www.podcast-immo.de](http://www.podcast-immo.de)). Wir werfen auch schon einen Blick auf die nächste Ausgabe der digiKonREAL, die am 26. und 27. April 2022 startet und den menschlichen Aspekt in den digitalen Anwendungen wieder in den Vordergrund rückt.

Herzlich  
Ihr Sven Johns

*PS: Ich freue mich, wenn Sie DIE ACHT bis zu Ende lesen. Weiter unten finden Sie den Beitrag „Den Kunden Orientierung schenken“, eine Zusammenfassung zu aktuellen Immobilien-Podcasts und den zweiten Beitrag zu den Kennzahlen im Maklerbüro (Fortsetzung aus der letzten Ausgabe) mit einem Interview mit Prof. Marco Wölflle.*



## ICH GEWINNE KUNDEN - UND HABE SPASS DABEI WEBSEITE OPTIMIEREN UND KUNDENKONTAKTE

Hoffentlich ist es genauso, wie in der Überschrift geschrieben. Sie haben Spaß bei der Kundengewinnung. Die **WEBSEITE** nimmt dabei eine zentrale Rolle ein. Rund um die Webseite laufen eine Vielzahl von automatisierten Prozessen ab. Immer neue Angebote kommen hinzu, so dass die „digitale Visitenkarte“ längst zu einem wesentlichen Bestandteil der Pipeline neuer Kundenkontakte geworden ist.

### Geht der „Spaß“ dabei verloren?

Je umfangreicher die Anwendungen auf der Webseite und je komplexer, die Entscheidungen werden, die bei der Einbindung zu treffen sind, umso eher stellt sich auch das Gefühl ein, nicht mehr jeden Schritt zu beherrschen. Das ist auch nicht erforderlich, weil Webseitenagenturen und Spezialisten dabei helfen können, dass die Systeme richtig eingestellt sind.

### Was Webseiten können müssen

Heute ist die Webseite verbunden mit Landing-Pages, mit Keyword-Optimierung, mit Wertermittlungs- oder Ratgeber-Tools, mit Maßnahmen zur Steigerung der Verweildauer auf der Webseite, mit ausgesteuerter personalisierter Werbung nach dem Besuch der eigenen Webseite, mit Cookies und anderen technischen Einrichtungen und mit der Verbindung von Social Media oder Suchmaschinenwerbung und der Werbung in einem Content Delivery Network.

### Was Immobilienbüros können müssen

Müssen Immobilienbüros alle Details zur Optimierung einer Webseite verstehen und eigenständig umsetzen können? Nein, sicher nicht. Immobilienbüros müssen die richtigen Entscheidungen treffen, um die bestmöglichen Resultate aus der Webseite zu ziehen.

### Kontrolle der Informationspflichten beachten

Die wesentlichen Kontrollpflichten des Immobilienbüros bestehen ferner darin,

- die Informationspflichten auf der Webseite und
- im speziellen bei den Immobilienannoncen sowie
- die Impressumspflicht umfassend einzuhalten und
- den Datenschutz zu beachten.

Hier sind regelmäßig Kontrollen auf der Webseite vorzunehmen, damit keine Fehler passieren, die zu Abmahnungen (Wettbewerbsrecht) oder zu Bußgeldern (Datenschutz) führen können.

### Den Spaß behalten

Bei allem sollte der Spaß an der Gewinnung neuer Aufträge nicht verloren gehen. Deshalb ist es auch so wichtig, konkrete Festlegungen zu der Verteilung der Aufgaben im eigenen Unternehmen zu treffen.

- Welche Aufgaben werden extern vergeben?
- Was kann eine Webseitenagentur übernehmen?
- Wer kontrolliert Informationspflichten, Impressum und Energieausweisangaben in Exposés?

Wichtiger: Prozesse in der Nachbearbeitung festlegen  
Fast noch wichtiger ist es, sich nicht in den Details der Strukturen der Webseite zu verlieren, sondern die Prozesse im Nachgang der Kundengewinnung festzulegen.

### Konzentration auf Kundenabläufe lenken

Deshalb ist auch der sanfte Übergang von der Kundengewinnung zur Kontaktaufnahme und zum Kunden-

gespräch sehr wichtig. Vielfach gerät bei den digitalen Abläufen und einzelnen Prozessen im Unternehmen die Konzentration auf die Abläufe mit den Kunden etwas ins Hintertreffen.

### Digital oder Kunde oder beides?

Was liegt Ihnen persönlich mehr? Die Feinjustierung der digitalen Kampagnen für Ihre Webseite oder die Kontakte

mit Kunden?  
Wenn Sie diese Frage eindeutig beantwortet haben, dann

kommen Sie vielleicht etwas weiter bei der Entscheidung, auf welche der Aufgaben Sie sich in Ihrem Büro konzentrieren und welche Aufgaben Sie extern vergeben wollen.

Lesen Sie in Thema 2 den Beitrag über die Orientierung, die Sie Kunden schenken sollten. Vielleicht ein neues Kommunikationsthema für Sie und Ihre Webseite?

### Werbung in eigener Sache: Das Vertragspaket Maklerrecht

Bestellung unter:  
[www.maklerrecht-vertrag.de](http://www.maklerrecht-vertrag.de)

# Das Vertragspaket Maklerrecht

35 Vertragstexte und Vorlagen für das Maklerbüro als beschreibbares pdf oder zum Download.

**SVEN R. JOHNS**

**Maklerverträge neues Maklerrecht**

Musterverträge, Alleinauftrag, Innenprovision, geteilte Provision, Suchauftrag, Widerrufsbelehrung, Umstellung vorhandene Verkaufsaufträge

[www.maklerrecht-vertrag.de](http://www.maklerrecht-vertrag.de)

PS: Die Termine für die Sprechstunden zum Vertragspaket ist der 08.03.2022. Der nächste Termin ist der 08.03.2022. Eine Einladung folgt an alle Anwender:innen des Vertragspakets. Die dritte Auflage des Vertragspakets erscheint zum Ende des 1. Quartals 2022.



## AUF DER WEBSEITE & ÜBERALL DEN KUNDEN ORIENTIERUNG SCHENKEN DIE KOMMUNIKATION ANDERS AUSRICHTEN?

In der letzten Ausgabe von DIE ACHT ging es in einem Beitrag um die kleinen Schritte, die die Digitalisierung beherrschbar machen. Zu diesem Beitrag habe ich eine kleine Ergänzung:

### 5 kleine und 5 große Schritte

Sie erinnern sich? Harry Gatterer hat im Zukunftsreport 2022 einen Beitrag geschrieben, in dem er (von mir interpretiert und überzeichnet) sagt, dass rückwärtsgewandtes Denken den großen Aufgaben im Weg steht. Deshalb sollte so ein großes Thema wie die Digitalisierung besser in kleinen Schritten verstanden werden.

### Den Kunden geht es genauso

Angenommen, unseren Kunden geht es genauso wie uns. Wie gehen wir dann damit um? Sind die Kunden vielleicht auch mit der großen Aufgabe, die vor Ihnen liegt, überfordert? Wenden diese dabei eventuell auch rückwärts gewandtes Denken an?

### Was Immobilienbüros bieten sollten

In der Kommunikation der Kundengewinnung könnten deshalb die Gedanken von Harry Gatterer auch in die richtige Richtung führen. Kunden leben in der ihnen bekannten Welt und machen sich auf den Weg in die neue Welt des Verkaufs oder Kaufens von Immobilien.

### Orientierung fehlt

Ein kleiner Nachtrag aus dem Beitrag von Harry Gatterer im Zukunftsreport 2022. Der Beitrag von ihm ist mit dem

Gedanken an die bekannte Welt von früher nicht zu Ende. Er wirft danach den Blick nach vorn. Kleine digitale Schritte sind Startpunkte, die wir in unseren Firmen umsetzen (können).



### Der orientierungslose Kunde

Und dann sind da ja auch noch die Kunden. Unsere Kunden orientieren sich, bevor sie sich an uns wenden. Das kennt jeder Dienstleistungsberuf nur zu gut. Kunden sind informiert, sind zunehmend überzeugt, dass ihre Informiertheit auch der Wahrheit entspricht.

Fast könnte man meinen, dass die Welt aus den Grenzen des Displays besteht. Alles, was ich auf meinem Display sehen kann, ist wahr. Alles, was ich dort nicht sehe, ich nicht existent und damit auch nicht wahr.

### Das Orientierung schenkende Immobilienbüro

Damit geht die Orientierung verloren. Dieser wichtige Gedanke aus dem Zukunftsreport führt uns zu der Frage, wie kommt die Orientierung zurück? Wie sprechen wir unsere Kunden richtig an, damit diese eine Erweiterung ihres Display-Wissens erfahren? Welche Ansatzpunkte für den Dialog und für die Überzeugung von Interessenten, die wir zu Auftraggebern machen wollen, bieten sich?

### „Schenken Sie Ihren Kunden Orientierung“.

Vielleicht wird das zum Slogan des Jahres 2022 in Ihrer Kommunikation. Ich freue mich, wenn Sie mir schreiben, wie Sie sich dieses „Orientierung schenken“ vorstellen können.



## PODCASTS IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT „NIEMAND BRAUCHT MEHR MAKLER“ UND ANDERE THEMEN AUF DIE OHREN – WELCHE PODCASTS HÖREN SIE?

Natürlich haben mich Andreas Schulten, Prof. Dr. Thomas Beyerle und Andy Dietrich mit dem Titel der Ausgabe #18 ihres Podcasts sofort als Hörer gewonnen. „Niemand braucht mehr Makler“ haben die drei Experten in dieser Folge diskutiert und haben von der Provokation ausgehend darüber gesprochen, was Makler leisten, ob Makler digital abgelöst werden und was noch so über Makler geraunt und verbreitet wird.

### DSGVO ist TOP-3-Thema im Podcast L'Immo

Als ich dann auch noch gelesen habe, dass die Podcastfolge zur DSGVO im Podcast L'Immo aus dem Haufe Verlag es unter die TOP-3-Folgen des Jahres geschafft hat, bin ich etwas tiefer eingestiegen in das Thema und habe mich ausführlicher mit den Podcasts in und für die Immobilienwirtschaft befasst.

### Der neue Podcast „3 Mal nachgedacht“

Wenn es um die Themen der Immobilienbüros geht, hören Sie bestimmt gern den Podcast „3 Mal nachgedacht“ ([www.podcast-immo.de](http://www.podcast-immo.de)) mit Jan Kricheldorf, Roland Kampmeyer und Sven Johns. In der Ersten Ausgabe geht es um „The Latest Shit in 2022“.

Das „Unwort des Jahres 2022“ werden Sie gleich zu Beginn dieser Ausgabe kennenlernen. Und am Ende fassen die drei Podcaster ihre wichtigsten

Themen für das Jahr zusammen. Viel Spaß. (Übrigens: die zweite Folge des Podcasts, die Ende Februar erscheint dreht sich um die Kundenansprache).

### 11 Podcasts für Sie

Unter dem folgenden Link finden Sie eine Zusammenstellung von 11 verschiedenen Podcasts für die Immobilienwirtschaft. Es gibt viele, viele mehr. Wichtig ist aber, dass regelmäßig neue Folgen erscheinen und damit Aktualität geliefert wird. Auf eine Podcast-Seite, auf der seit mehreren Monaten oder Jahren nichts Neues mehr schien ist, wollen wir nicht klicken.

Hier lesen Sie mehr über die verschiedenen Podcasts von Handelsblatt, dem IIB zusammen mit Capital, den Immobilien-Flüsterern, Haufe-Verlag mit L'Immo usw. Viel Spaß. (Klick)





# LIVE VON DER BAUSTELLE

## WAS UNS BESCHÄFTIGT



### UNSERE VIDEORUBRIK

„DAS FUNDAMENT“ AUF DER  
BAUSTELLE UND WAS WIR DAFÜR FÜR  
DIE EIGENE WEBSEITE LERNEN  
KÖNNEN (VOR ALLEM DANN,  
WENN ES ETWAS LÄNGER DAUERT)

In dieser Videorubrik sendet Sven Johns „Live von der Baustelle“, so dass die Architektur der Neubauten oder anderen Gegenständen in Verbindung gebracht wird mit den aktuellen Themen, die Sie gerade in Ihrem Büro haben.

Heute geht es um das Fundament und die Fußzeile auf der eigenen Webseite. Und es geht darum, nicht zu weit vom eigenen Plan abzuweichen. (Entschuldigen Sie den „stürmischen“ Ton.)





## NEUES VOM DATENSCHUTZ ZUR EIGENEN WEBSEITE

Zwei (neue) Themen sind in den ersten Wochen des Jahres 2022 auf die Datenschutz-Agenda gerückt. Beide Themen haben mit der eigenen Webseite zu tun und erfordern auf vielen Webseiten Anpassungen beim Cookie-Banner und in der Datenschutzerklärung.

Da ist zum einen die Entscheidung einer der europäischen Datenschutzbehörden, ein hohes Bußgeld wegen einer unwirksamen Weitergabe von Daten im Rahmen des Cookie-Einsatzes für personalisierte Werbung. Das Verfahren ist noch nicht abgeschlossen, könnte aber erhebliche Auswirkungen auf die Gestaltung von Cookie-Bannern und die erforderliche Einwilligung vor dem Einsatz von personalisierter Werbung haben.

Zum zweiten hat ein deutsches Gericht einem Webseitenbesucher ein Schmerzensgeld wegen des Einsatzes von Google-Fonts vor einer ausdrücklichen Einwilligung über den Einsatz des erforderlichen Cookies zugesprochen.

Beide Themen zeigen, dass die DSGVO auch auf Webseiten angewendet wird. Bleiben Sie am Ball bei der eigenen Webseite und schauen, dass die Datenschutzerklärung regelmäßig aktualisiert wird. Sollten Sie seit Mai 2018 (Inkrafttreten der DSGVO) keine Aktualisierung vorgenommen haben, ist es jetzt der richtige Zeitpunkt.

### Welchen Stand hat Ihre Webseite? Ist ein Webseiten\_Check erforderlich?

Ist es an der Zeit, wieder einmal auf Ihre Webseite zu schauen und die wichtigsten Fragen in rechtlicher Hinsicht zu prüfen oder prüfen zu lassen? Sie schaffen das auch allein. Wenn Sie aber nicht die Zeit dazu haben, dann möchten Sie dies vielleicht einmal zum Jahresauftakt erledigen lassen?

Wir haben den Webseiten\_Check neu eingerichtet. Sprechen Sie uns gern an, wenn

- Impressum, Informationspflichten
- Check der Datenschutzerklärung
- Kontaktformulare
- Cookie-Banner
- Angaben in der Fußleiste usw.

prüfen sollen.

**Übrigens:** Für die Anwender:innen der Datenschutz+Immobilien-Police ist der Webseiten\_Check im dortigen Paket enthalten. Lernen Sie unter diesem Link die Datenschutz+Immobilien-Police und unser Eventbook 2022 kennen (Klick).



**TIPP**

**Buchen Sie hier direkt den Webseiten-Check für Ihre Webseite. Wir setzen uns mit Ihnen in Verbindung**



(alle Termine sind direkt verlinkt)

 [www.datenschutz.immobilien](http://www.datenschutz.immobilien)

# Termine - gleich anmelden

Wir haben einige Themen und Termine für Sie zusammengestellt 



## UNSERE TERMINE - FÜR IHRE PLANUNG IM 1. QUARTAL 2022

- 09.02.2022** - SPRECHSTUNDE DER DATENSCHUTZ+IMMOBILIEN-POLICE ZUR IMMOBILIENWERBUNG UND WETTBEWERBSRECHT
- 22.02.2022** - 10 KNIFFLIGE EXPOSEFÄLLE - UND WIE SIE DIESE LÖSEN
- 15.03.2022** - BIETERVERFAHREN (4 STUNDEN) MIT GEORG ORTNER UND SVEN JOHNS
- 21.04.2022** - PFLICHTSCHULUNG GWG - ERSTES SEMINAR 2022 ZUM GWG FÜR MAKLERBÜROS

**26./27.04.2022** -







## MARKETINGKOSTEN UND KENNZAHLEN IM IMMOBILIENBÜRO 3 FRAGEN AN PROF. DR. MARCO WÖLFLE, DIA FREIBURG

In der letzten Ausgabe von DIE ACHT ging es um Kennzahlen im Immobilienbüro und um die Frage, an welcher Stelle Kosten eingespart werden können.

Wir haben drei Fragen an Prof. Dr. Marco Wölfle zu den Marketingkosten im Immobilienbüro gestellt.

- Welche Kosten gehören zu den Marketingkosten?
- Sollten Personalkosten in die Marketingkosten eingerechnet werden?
- Wann lohnt eine Umstellung auf einen günstigeren Anbieter?
- Wie verhält es sich mit der Werbung und der Liebhaberei?
- Welche Erkenntnisse für das eigene Unternehmen können aus den Marketingausgaben gewonnen werden?

Um diese Fragen geht es in dem Interview mit Prof. Dr. Marco Wölfle, das Sie unter diesem Link finden (Klick).

### WEBSEITE AND MORE WELCHE EINWILLIGUNG NUTZEN SIE ZUR KUNDENGEWINNUNG?

Mit dem Kontaktformular auf der Webseite kann ein wichtiger Schritt in der Kundengewinnung umgesetzt werden. Dafür ist die richtige Einwilligung an der richtigen Stelle erforderlich. In unserer Publikation sind verschiedene Texte für Einwilligungen im Immobilienbüro erläutert.

**HIER  
BESTELLEN**

Bestellung unter:  
[www.einwilligung-dsgvo.immobilien](http://www.einwilligung-dsgvo.immobilien)

## 15 Einwilligungen nach DSGVO

Nutzen Sie diese Vorlagen für Ihre Immobilienfirma - mit sehr hilfreichen Erläuterungen für den richtigen Einsatz



SVEN R. JOHNS



Die richtige Einwilligung an der richtigen Stelle erhöht und Kundendaten besser nutzen

[www.einwilligung-dsgvo.immobilien](http://www.einwilligung-dsgvo.immobilien)



## F\*CK DIGITAL - DER ÜBERGANG VON DIGITALEN SCHRITTEN IN DAS REALE LEBEN - DIE digiKonREAL 5.0

Sind „Leads“ das Thema Nr. 1 in 2022? Nein. Warum? Weil niemand mehr das Wort „Leads“ hören kann. Deshalb muss wieder der Umgang mit den Interessenten und Verkäufer- oder Käuferkunden im Vordergrund stehen. Genau darum geht es auf der digiKonREAL 5.0, der fünften Auflage der digitalen Immobilienkonferenz und dem Treffpunkt der digitalen Maklerbüros.

### „Nie wieder Leads“

„Das Unwort des Jahres 2022 ist „Leads“, hat Jan Kricheldorf im Podcast „3 Mal nachgedacht“ in der Januar-22-Ausgabe gesagt. Das sehen wir ganz genauso so. Wir sprechen deshalb auch nur noch von Interessenten, Kunden, Kontakten, Verkäufern und Käufern und nehmen das „L“-Wort nicht mehr in den Mund.

### „Immer mehr Kontaktpunkte“

Wie schaffen wir es aber, immer mehr Kontaktpunkte zu den uns interessierenden Kundengruppen zu schaffen? Die teilnehmenden Maklerbüros an der letzten digiKonREAL im Herbst 2021 erinnern sich bestimmt an den Vortrag von Dr. Peter Hettenbach. Er hat erklärt, dass es darum gehen muss, mehr Touch-Points mit Kunden auf deren Reise zum Verkauf oder dem Kauf einer Wohnung zu schaffen.

In einem Interview mit der „AIZ – Das Immobilienmagazin“ haben Jan Kricheldorf und Dr. Peter Hettenbach diesen Punkt noch vertieft.

Herausgekommen ist der Gedanke, wie Maklerbüros im besten Sinn weitere Berührungspunkte zu Immobilienthemen für ihre Kunden schaffen können und wie dies positiv belegt

werden könnte. Eines der Stichworte, die dort gefallen sind, ist der „Hofladen“. Bildlich gesprochen wäre dies die Wohlfühllose für Immobilienkunden in einem Maklerbüro oder auf einer Maklerwebseite mit den Themen, die Verkäufer und Käufer beim Thema Immobilien als „Wohlfühlthemen“ identifizieren.

### Content anpassen

Das erfordert zum einen eine Umstellung in der Denkweise der Immobilienbüros, aber auch eine Umstellung des eingesetzten Contents auf der Webseite. Und es erfordert, eine intensivere Auswertung der im eigenen Maklerbüro vorhandenen Daten, um diese Umstellung bei Strategie und Content auch wirklich vollziehen zu können.

### Welches sind die „Wohlfühlthemen“ für Kunden?

Die Identifikation der richtigen Themen kann auf unterschiedlichen Wegen erfolgen. Ein Büro hat viele Suchaufträge für bestimmte Immobilien und muss deshalb den privaten Verkäufermarkt gezielt nach Immobilien für diese Suchkriterien auswerten. Hier hilft der richtige Content auf der Webseite, um Expertise, regionales Marktwissen und Erfahrungen zur Erzielung überproportionaler Preise zum Ausdruck zu bringen und die richtigen Geschichten zu erzählen.

In einem anderen Maklerbüro kann es darum gehen, dass ein Bauprojekt auf die Zielgerade gehen soll, es aber an einem entscheidenden Punkt bei der Baugenehmigung oder der Schlussfinanzierung fehlt. Hier könnten regionale Umfragen, eine Bedarfsermittlung oder auch Wunschthemen von Kunden helfen, dieses Projekt zu befördern, so dass ein Maklerbüro aktiv unterstützen kann.

MELDEN SIE SICH **HIER** ZUR DIGIKONREAL 5.0. AM 26. UND 27. APRIL 2022 AN.

# digiKon**REAL** 5.0

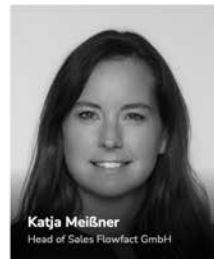
Die digitale Immobilienkonferenz

## Trotzdem Automatisierung?

Bei all diesen Erwägungen gibt es eine wesentliche Voraussetzung: Es muss eine automatisierte Zuführung von Interessenten und verwertbaren Adressaten geben. Ohne diese Zuführung haben es Maklerbüros heute sehr schwer neue Aufträge zu gewinnen. Es gilt demnach, das eigene Haus bei der Interessentenzuführung zu bestellen und im nächsten Schritt diese Zuführung durch die verbesserte Ansprache und die verbesserte Auswertung von vorhandenen Daten zu verfeinern und zu individualisieren.

Im letzten Schritt geht es dann darum, die angearbeiteten Kontakte in einem sanften Übergang von der Kalt- zur Warmakquise und dann zu einem direkten Gespräch überzuleiten und den Mut zum Telefonat und zum Erstkontakt aufzubringen. Auch hier gibt die digiKonREAL 5.0 wertvolle Anregungen und Impulse, wie dies in den Maklerbüros gut umgesetzt werden kann.

## DIE REFERENTEN DER digiKonreal 5.0



## PARTNER RECHTSANWALTSKANZLEI:

**digiKonREAL**  
Die digitale Immobilienkonferenz

MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE



**WORDLINER**  
Content • Video • Marketing

**DIE ACHT**  
IMMOBILIEN & DATENSCHUTZ

**8 THEMEN  
IMMER AM 8.  
UM 8  
BE-8-ENSWERT**

[www.die-acht.de](http://www.die-acht.de)

Die nächste Ausgabe von „Die ACHT“ erscheint am **8. März 2022 um 8.**

Anregungen, Fragen, Kritik bitte an Sven Johns unter [office@datenschutz.immobilien](mailto:office@datenschutz.immobilien). Wenn Sie einen Auszug aus dem Newsletter gern für eigene Zwecke nutzen möchten, schreiben Sie uns bitte ebenfalls eine Mail. Wir erlauben unter Quellenennung (fast) alles.

Copyright © 2021 Johns Datenschutz GmbH, All rights reserved.

**Kontakt:**

Johns Datenschutz GmbH, GFin: Andrea Johns,  
An der Kolonnade 11, 10117 Berlin, Tel.: 030 – 20 63 07 94  
HRB AG Berlin Charlottenburg 197324  
[office@datenschutz.immobilien](mailto:office@datenschutz.immobilien) - [www.datenschutz.immobilien](http://www.datenschutz.immobilien)

**Grafik**

Angelika Lomitschka

**Verbraucherinformation:**

Online-Streitbeilegung gem. Art. 14 Abs. 1 ODR-VO: Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung bereit:  
<https://ec.europa.eu/consumers/odr>