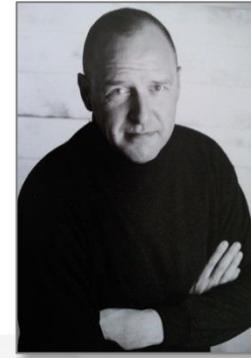


# HausLehrer: Aufträge + Erfolge in der Beratung von Hausverwaltungs-Unternehmen

## **... BEISPIELE AUS DEM BERATUNGSALLTAG**

VON: HAUSLEHRER - MICHAEL FRIEDRICH / DER „VERWALTER-BERATER“



Michael Friedrich  
Der „Verwalter-Berater“

Herzlich Willkommen,

immer wieder werde ich gefragt: **„Herr Friedrich, was machen Sie eigentlich für und mit Hausverwaltungen?“**

Anfänglich habe ich versucht, die einzelnen Aufgaben- und Themenbereiche zu erklären ... und bin dennoch oft auf fragende Gesichter gestoßen. Aus meinen Seminaren und der jahrelangen Erfahrung in der Kommunikation habe ich die Erkenntnis gewonnen, dass Beispiele aus meinem Beratungsalltag sehr viel schneller verstanden werden als langatmige Erläuterungen.

Daher jetzt der Ansatz, Ihnen meine vielfältigen Aufgaben und Tätigkeitsbereiche als Berater speziell für Hausverwaltungen in Form von tatsächlich in der jüngeren Vergangenheit durchgeführten Aufträgen näher zu bringen.

Sie finden sich in der einen oder anderen Situation wieder und haben Bedarf an dieser oder einer ähnlichen Leistung von mir ... dann habe ich mein Ziel erreicht. Denn Sie haben verstanden, was ich für Sie und Ihr Unternehmen leisten kann.

Gerne können Sie mich in diesem Fall anrufen!

Viele Grüße

Michael Friedrich

## Beispiel Nr. 1: Inhouse-Seminar „Eigentümerversammlungen souverän führen und Konfliktsituationen lösen“

<b>Unternehmen:</b>	Verwaltung mit ca. 5000 Einheiten an mehreren Standorten
<b>Zahl der Mitarbeiter:</b>	18 Mitarbeiter – vom Azubi bis zum Teamleiter
<b>Ausgangslage im Unternehmen:</b>	Mitarbeiterfluktuation und viele neue, jüngere Mitarbeiter oder ältere Kollegen, die jetzt erstmalig Versammlungen führen sollten
<b>Ziel:</b>	Selbstvertrauen und Souveränität im Umgang mit dem Kunden in der Eigentümerversammlung und das Vermögen, sich auch in schwierigen Situationen zu behaupten
<b>Vorgehensweise:</b>	Teils theoretische, hauptsächlich praktische Übungen in Form von Muster-Situationen, wie Sie immer wieder in realen Eigentümerversammlungen vorkommen.
<b>Erfolg + Feedback der Gruppe:</b>	<p><i>„Gerade das Erleben der diversen Konfliktsituationen und die genannten und erlebten Lösungsansätze bringen mich weiter und machen mich sicherer für die zukünftig anstehenden EV'en.“ (Mitarbeiter-Feedback)</i></p> <p><i>„Die wirkliche Kenntnis um die in der Praxis tatsächlich vorkommenden Probleme im Umgang mit den nicht einfacher werdenden Kunden in der WEG-Verwaltung sowie die wirklich einfachen aber dennoch gut anwendbaren Tricks und Tipps geben unseren Mitarbeitern genau das, was diese sich gewünscht haben. Und das in erlebbarer Form, statt in der Theorie.“ (Abteilungsleiterin WEG-Verwaltung)</i></p>





## Beispiel Nr. 3: Beratungsauftrag zur Umsatz- und Gewinnsteigerung innerhalb des Hausverwaltungs-Unternehmens

<b>Unternehmen:</b>	Verwaltung mit ca. 1800 Einheiten / Nordrhein-Westfalen
<b>Zahl der Mitarbeiter:</b>	12 Mitarbeiter – teils Fachkräfte, teils Quereinsteiger
<b>Ausgangslage im Unternehmen:</b>	drastische Schieflage der wirtschaftlichen Situation, was sich im prozentualen Wert von 78 % der Personalkosten, gemessen am Gesamtumsatz, zeigt
<b>Ziel:</b>	Wiederherstellung der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens in allen Bereichen der Ein- und Ausgaben
<b>Vorgehensweise:</b>	Überprüfung und Feststellung der vorhandenen Ausgaben und deren Restrukturierung; Prüfung der vorhandenen Einnahmen und Vergleich mit der regionalen Konkurrenz in Form des Benchmarkings; Anhebung der zu niedrig bemessenen Einnahmen und Schaffung weiterer – bis dato ungenutzter – Einnahmequellen.
<b>Erfolg + Feedback der Gruppe:</b>	<p><b><i>„Wir wußten ja schon, dass es dem Unternehmen nicht gut ging und haben uns Sorgen um unsere Arbeitsplätze gemacht. Anfangs haben wir gedacht, dass der Berater kommen und uns drastische Maßnahmen aufbürden würde. Dass das alles so gut und ohne große Einschnitte bei uns abgehen würde, hätten wir nicht gedacht.“ (Mitarbeiter-Feedback)</i></b></p> <p><b><i>„Ist schon ein harter Schritt: Von jemandem Außenstehenden zu erfahren, dass man sein Unternehmen schlecht geführt hat! Aber die umsichtige Vorgehensweise und vor allen Dingen die schnellen Erfolge in der Umsetzung haben mich letztendlich überzeugt. Jetzt bin ich nicht nur ein guter Verwalter, sondern auch ein besserer Unternehmer mit der professionellen Sicht auf mein Geschäft.“ (Inhaber)</i></b></p>

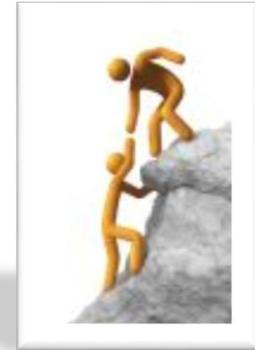


## Beispiel Nr. 4: Mit öffentlichen Fördermitteln durchgeführte Potentialberatung zur Sicherung und Entwicklung eines Hausverwaltungs-Unternehmens



<b>Unternehmen:</b>	Verwaltung mit ca. 1200 Einheiten / NRW
<b>Zahl der Mitarbeiter:</b>	4 Mitarbeiter – alles gelernte Fachkräfte
<b>Ausgangslage im Unternehmen:</b>	jahrelange stetige und gute Entwicklung im Verwaltungsbestand; diffuses Gefühl in der Geschäftsleitung, dass nicht alles so läuft wie gewünscht und ein Fachmann von außen dies prüfen sollte und ggf. Veränderungen vorschlägt
<b>Ziel:</b>	Bessere Organisation und Überprüfung bzw. Ausrichtung der aktuellen Leistungen auf die Wünsche der Kunden und Angebote der Konkurrenz; Verbesserung der wirtschaftlichen Situation .
<b>Vorgehensweise:</b>	Überprüfung und Feststellung der vorhandenen Strukturen in punkto Ablage, Zeitmanagement, Arbeitsaufwand, Formularwesen und Vergütung; intensive Gespräche mit den Mitarbeitern und der Leitung über die „gefühlte Zufriedenheit“ und deren Check in der Realität – auch aus Sicht der Kunden.
<b>Erfolg + Feedback der Gruppe:</b>	<p><b><i>„Es lief doch jahrelang gut und ohne Probleme, so unsere Aussage bei Beginn der Beratung. Was uns fehlte, war der objektive Vergleich mit anderen Unternehmen und vor allen Dingen das Verständnis für die Veränderungen der Wünsche und Anforderungen unserer Kunden. Diese haben wir jetzt im Blick und entwickeln uns weiter.“</i></b> <b>(Mitarbeiter-Feedback)</b></p> <p><b><i>„Immer im eigenen Saft braten tut nicht gut und schafft ein komisches Gefühl. So gar kein Vergleich mit anderen Verwaltungen und wie diese arbeiten. Diesen Vergleich konnte man uns in der Beratung liefern und hat uns die Augen geöffnet für das, was die Zukunft insgesamt und der „neue Kunde“ im Besonderen von uns als Verwaltung erwartet. Das Problem erkennen, heißt auch für uns zu wissen, was und wie wir darauf reagieren. Und das diese Beratung auch noch zu 50 % bezuschusst wurde, hat mir die Finanzierung sehr erleichtert.“</i></b> <b>(Geschäftsführer)</b></p>

## Beispiel Nr. 5: Coaching eines neuen Teamleiters zu den neuen Führungsaufgaben in einem Hausverwaltungs-Unternehmen



<b>Unternehmen:</b>	Verwaltung mit ca. 6000 Einheiten / Niedersachsen
<b>Zahl der Mitarbeiter:</b>	16 Mitarbeiter + 2 Führungskräfte
<b>Ausgangslage im Unternehmen:</b>	namhaftes Unternehmen mit sehr gutem Image in der Region und stetig steigendem Volumen in der Verwaltung; bedingt durch diese Entwicklung wird eine neue Führungsebene in Form eines Teamleiters eingezogen
<b>Ziel:</b>	Vorbereitung des neuen Teamleiters, der bisher keine Personalführung und –verantwortung hatte, auf die neuen Herausforderungen in allen Bereichen der fachlichen und menschlichen Führung
<b>Vorgehensweise:</b>	Einzel-Coaching mit dem neuen Teamleiter in mehreren Sitzungen; Öffnung der Wahrnehmung und Sichtweisen der zukünftigen Führungskraft und Vorbereitung auf die kommenden „Brandherde“ im zwischenmenschlichen Bereich; Vermittlung von Instrumenten und Kommunikationsmitteln sowie im Bereich Controlling
<b>Erfolg + Feedback der Personen:</b>	<p><b><i>„Bedingt durch den Umstand, dass ich bisher selbst nur „geführt“ wurde, hatte ich selbst kaum einen Blick für die vielfältigen Herausforderungen der fachlichen und vor allen Dingen der menschlichen Führung. Ich sehe nach dem Coaching viele Dinge klarer und einige Bereich jetzt überhaupt zum ersten Mal. Führen ist anspruchsvoller als gedacht – gerade in der heutigen Zeit der immer komplizierter werdenden Kommunikation mit Menschen allgemein.“</i></b> <b>(Teamleiter-Feedback)</b></p> <p><b><i>„Schon bei der Suche nach geeigneten Führungskräften hat uns der Berater einige hilfreiche Tipps gegeben, die wir gerne angenommen haben. Der Markt für Fachkräfte ist ja mehr als schwierig. Da haben wir gerne in das persönliche Coaching unseres neuen Teamleiters investiert. Diese Investition hat sich doppelt und dreifach gelohnt, da dieser erheblich schneller und besser in das Tagesgeschäft und in seine neue Führungsrolle hineinwachsen konnte.“</i></b><b>(Geschäftsführung)</b></p>

## Beispiel Nr. 6: Akquise + Marketing für ein auf Expansion ausgerichtetes Hausverwaltungs-Unternehmen

**Unternehmen:** Verwaltung mit ca. 800 Einheiten / Bayern

**Zahl der Mitarbeiter:** 2 Mitarbeiter + Inhaber

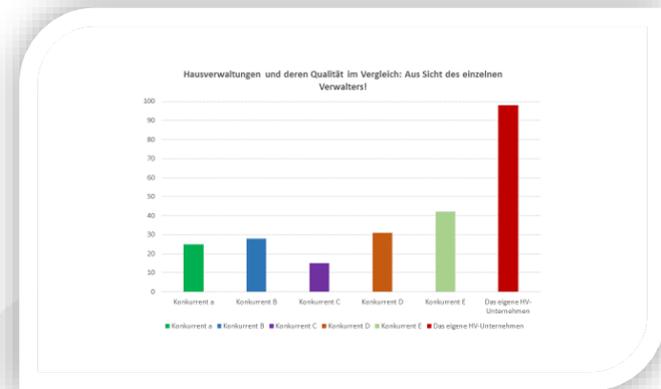
**Ausgangslage im Unternehmen:** relativ junges Unternehmen mit sehr gutem Beginn aber jetzt seit einiger Zeit stagnierender Expansion

**Ziel:** Steigerung der Wahrnehmung in der Region bei den möglichen Kunden und der jährlichen Wachstumsrate

**Vorgehensweise:** Überprüfung der digitalen und realen Wahrnehmungsrates dieser Verwaltung und Vorschlag von neuen Instrumenten der Kundenaktivierung sowohl von Bestands- als auch von Neu-Kunden; Erstellung von sowohl streufähigen (für große Zielgruppen gedachte) Marketing-Instrumenten als auch für die individuelle und zielorientierte Akquise – beispielsweise von WEG-Gemeinschaften

**Erfolg + Feedback der Personen:** *„Marketing oder Werbung bestand in meiner Vorstellung bisher nur aus Anzeigen in Zeitungen und meiner Homepage. Mehr konnte ich mir nicht vorstellen. Schließlich könnte ja jeder mein potenzieller Kunde sein. Wie also an diese herankommen, ohne dass ich mich dafür total verschulde? Und ja, es gibt diese Lösungen. Auch ohne große Investitionen. An die einfachen Dinge denkt man im Tagesgeschäft einfach nicht.“*

*„Im Endergebnis kann ich nur sagen, dass die Einschätzungen des Beraters zu Umfang und Zeit der Rückmeldungen auf unsere Maßnahmen sehr gut waren. Da merkt man, wie viel Erfahrung dieser hat und was andere Unternehmen schon erfolgreich geschafft haben. Das ist bei uns jetzt genauso.“(Geschäftsführung)*



## Beispiel Nr. 7: Gesprächspartner + objektiver Feedbackpartner für die geplanten Maßnahmen im Hausverwaltungs-Unternehmen



<b>Unternehmen:</b>	Verwaltung mit ca. 1900 Einheiten / Baden-Württemberg
<b>Zahl der Mitarbeiter:</b>	4 Mitarbeiter + 1 Geschäftsführer
<b>Ausgangslage im Unternehmen:</b>	immer wieder stehen Inhaber oder vor der Aufgabe, neue Entwicklungen im Unternehmen anstossen zu wollen. Hierfür würde man gerne auf die Erfahrungen von anderen Kollegen zurückgreifen und diese gerne mit diesen besprechen. Leider sind Verwalter hier „zugeknöpft wie eine Auster“ und lassen nur selten solche Gespräche zu.
<b>Ziel:</b>	Gespräch und objektive Überprüfung der vom Geschäftsführer geplanten Maßnahmen in den unterschiedlichsten Bereichen, angefangen von der Personalführung und –vergütung, über die Einführung einer neuen Software bis hin zu menschlichen Faktoren wie der Vereinbarung von Beruf und Familie (Stichwort „Burnout“)
<b>Vorgehensweise:</b>	Einzel-Gespräch mit intensiver Vorbereitung der einzelnen Agenda-Punkte im Vorfeld und im Rahmen eines Tages-Termins beim Unternehmer vor Ort. Ehrliche Einschätzung des Beraters zu den diversen offenen Fragen und Maßnahmen und deren Möglichkeiten, Konsequenzen und Risiken zwecks Schaffung einer besseren Informations- und Entscheidungsgrundlage
<b>Erfolg + Feedback der Personen:</b>	<b><i>„Klasse, wenn man einen Gesprächspartner hat, der das Tagesgeschäft in allen seinen Facetten aus eigener Erfahrung kennt ... und weiß, wie man sich in den jeweiligen Situationen verhält. Auch wenn man nicht immer alles hören möchte, was man da gesagt bekommt, so hilft es dennoch immens weiter. Auch in der eigenen Entwicklung. Mir hat dieser Tag mit Herrn Friedrich extrem weiter geholfen und ich werde diesen sicherlich bald wiederholen, wenn ich weitere Pläne habe. Ein solches offenes und gewinnbringendes Gespräch hätte ich mit keinem meiner „Kollegen“ führen können.“(Geschäftsführer)</i></b>

## Beispiel Nr. 7: Vorbereitung und Vermittlung zum Verkauf eines Hausverwaltungs-Unternehmens



<b>Unternehmen:</b>	Verwaltung mit ca. 1300 Einheiten / NRW
<b>Zahl der Mitarbeiter:</b>	6 Mitarbeiter + 1 Geschäftsführer
<b>Ausgangslage im Unternehmen:</b>	Der Geschäftsführer steht altersbedingt vor der Frage, an wen er sein Unternehmen übergibt. In der Familie gibt es keine Nachfolge, so dass extern ein solcher gesucht werden muss
<b>Ziel:</b>	Aufbereitung des Unternehmens auf die kommende Übergabe in Form von Optimierung der Einnahmensituation und Aufstellung der branchenüblichen Unterlagen für evtl. Kaufinteressenten. Bewertung des Unternehmenswerts der HV.
<b>Vorgehensweise:</b>	Erstellung einer schriftlichen Stellungnahme zum Unternehmenswert; Kontakthanbahnung – anonymisiert – zu solventen und seriösen Kaufinteressenten; Informationstransfer – ebenfalls anonymisiert und zum Schutz des Verkäufers vor „Bestandsjägern“. Auf Wunsch auch Beratung und Begleitung des Verkäufers in der ganzen Verkaufsverhandlung bis hin zum Kaufvertrag.
<b>Erfolg + Feedback der Personen:</b>	<b><i>„Schön, wenn man beim Verkauf seines Lebenswerks einen absoluten Fachmann an der Seite hat. Wenn ich auf meinen Steuerberater gehört hätte, wären es wohl fast 40 % weniger an Kaufpreis geworden. Die Kenntnis und Einschätzung sowohl der aktuellen Marktsituation als auch meines Unternehmens haben mich vollkommen überzeugt. Ich hätte wohl einige schwere Fehler beim Verkauf gemacht, die mich teuer gekommen wären.“(Geschäftsführer)</i></b>

## Weitere Infos zur Tätigkeit von HausLehrer – Michael Friedrich:

- ✓ Dozent an der EIA (Europäische Immobilien Akademie) des IVD
- ✓ Dozent an der EBZ (Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft)
- ✓ Haufe Online-Seminar-Trainer
- ✓ Autor diverser Fachartikeln und Kolumnen in Fachmagazinen wie
  - IVV – immobilien vermieten & verwalten
  - „Der Hausmeister“
  - IMMO Professional (IVD)
  - ... mehr ...
- ✓ Vortragsredner + Speaker auf diversen Events von Fachverbänden und Unternehmen
- ✓ Entwickler und Anbieter von speziellen Produkten für Hausverwaltungen im eigenen Hausverwalter-Shop.com
- ✓ Coach für Verwalter in allen Lagen der persönlichen und beruflichen Entwicklung
- ✓ Spezialist für die Beratung und Begleitung von Unternehmensbewertungen und –verkäufen von Hausverwaltungs-Unternehmen

**Sie haben sich in der einen oder anderen Situation wiedererkannt oder haben ähnliche Fragen und Probleme?**

**Dann profitieren Sie von meinem Wissen und lassen sich beraten. Das erste Gespräch ist absolut unverbindlich und kostenfrei. Informieren Sie sich einfach darüber, wie Ihre Frage oder anstehende Maßnahme gelöst werden kann. Es gibt immer einen Weg ...**

**Wir freuen uns auf Sie und Ihren Anruf!**

Mehr zu den unterschiedlichen Leistungen und Produkten erfahren Sie auf unserer Homepage unter

**[www.HausLehrer.com](http://www.HausLehrer.com)**

**[www.Hausverwalter-Shop.com](http://www.Hausverwalter-Shop.com)**