

# Geld verdienen mit der WEG-Verwaltung

1 Vergütungs-Checkliste für die Balance zwischen Serviceorientierung und Rentabilität

Situationsbeschreibung der Branche. Wo geht es hin?

Positionierung des WEG-Verwalters: Was ist unser Job und was nicht? Service ja, aber bitte im richtigen Rahmen

Steigende Erwartungshaltung des Eigentümers. Wie damit umzugehen ist

Anregungen für eine höhere Rentabilität

1 Eigentümers will etwas. Wie gehen Sie mit genau dieser Situation um?

Zum Seminar 2

Normales unternehmerisches Denken muss her

- Menschentyp "karitativer Verwalter"
- Serviceorientierung ist das Zweitwichtigste
- Jedermanns Freund sein geht nicht
- Mitdenken der Mitarbeiter. Schulung unter anderem Blickwinkel
- Strategisches Denken oft unterentwickelt

Verwaltervergütung. Strategische Überlegungen

- Staffel-Strategie
- Keine Grundvergütungs-Fixierung
- Oder doch höhere Pauschale und weniger Sondervergütung?
- Stundensatz für besondere Leistungen. Große und kleine Denkfehler
- Umgang mit künftigen Sonderaufgaben. Stichwort Hilfsorgan des Staates
- Sondereigentumsverwaltung
- Gedanken zum Verwaltervertrag

Entscheidende Sondervergütungen. Ohne diese bleibt die Rentabilität im Keller

- Pragmatischer Ansatz, sonst funktioniert es nicht
- Sondervergütungen mit Erziehungsfunktion
- Muss-Sondervergütungen
- Ist der Geschäftsführung bewusst, dass vieles nicht berechnet wird?
- Rechnung schreiben für jede Sondervergütung? Kein unnötiger Aufwand
- Zeiterfassung in angemessener Weise
- Darstellung der Sondervergütung
- Grenzfälle

Argumentationshilfen für eine angemessene Vergütung

- Übliche Fehler beim Vergütungsgespräch
- Zu teuer?
- FAQ im Vergütungskontext
- Mehrwert überbringen

Zum Umgang mit kleinen Objekten

- ABC-Analyse. Was ist für wen ein C-Objekt?
- Mindestumsatz
- Was gibt es noch zur frühen Versammlung zu sagen?

Vergangenheitsbewältigung. Zu Lasten der Eigentümer, nicht des Verwalters

1

- Weniger unsinnige und kontraproduktive Werbeaussagen
- 3 Unnötige Mehrarbeit. Weg damit
- Leitbild? Nur wenn Sie damit Punkte machen
- Kleiner, freiwilliger Mini-Check der Teilnehmer. Tut nicht weh, gibt jedoch Denkanstöße

- Was die Leute so meinen
- Transparenz zum beiderseitigen Vorteil
- Was die Eigentümer künftig haben möchten

- Können Beiratsseminare dazu hilfreich sein?
- Angebote. Auf dem Boden bleiben
- Seien Sie nicht Deutschlands dümmster Verwalter
- Kostenstruktur. Wo gibt es Unterschiede?
- Prozessstandschaft
- Für eine Marke wird mehr bezahlt