Geld verdienen mit der WEG-Verwaltung

- 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 (3)
  - 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 (3)
  - Sondervergütungen mit Erziehungsfunktion (3)
  - Muss-Sondervergütungen (11)
  - Ist der Geschäftsführung bewusst, dass vieles nicht berechnet wird?
  - Rechnung schreiben für jede Sondervergütung? Kein unnötiger Aufwand
  - Zeiterfassung in angemessener Weise
  - Darstellung der Sondervergütung (2)
  - Grenzfälle (1)
- Argumentationshilfen für eine angemessene Vergütung
  - Übliche Fehler beim Vergütungsgespräch
  - Zu teuer?
  - FAQ im Vergütungskontext
  - Mehrwert rüberbringen
- 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)
- Vergütungs-Checkliste für die Balance zwischen Serviceorientierung und Rentabilität (1)
- 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
  - Weniger unsinnige und kontraproduktive Werbeaussagen
  - Unnötige Mehrarbeit. Weg damit (3)
  - Leitbild? Nur wenn Sie damit Punkte machen
  - Kleiner, freiwilliger Mini-Check der Teilnehmer. Tut nicht weh, gibt jedoch Denkanstösse
- Steigende Erwartungshaltung des Eigentümers. Wie damit umzugehen ist
  - Was die Leute so meinen
  - Transparenz zum beiderseitigen Vorteil
  - Was die Eigentümer künftig haben möchten
- Anregungen für eine höhere Rentabilität
  - 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
- Eigentümer will etwas. Wie gehen Sie mit genau dieser Situation um? (1)