

## **Systematisches Marketing ist für Hausverwalter ein Erfolg**

### **Mit 3-Tages-Workshop legen Hausverwalter Grundstein zum ständigen Wachstum**

"Mit wenigen Tagen Einsatz, dem sehr gezielten Vorgehen und praxiserprobten Schritten kann jeder Hausverwalter einen sehr nachhaltigen Wachstumskurs einschlagen!" Das sagt Andreas Schmeh von PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH in Karlsruhe. Er sollte es wissen, denn neben jahrzehntelanger eigener Erfahrung hat er schon zahlreiche deutsche Hausverwaltungs-Unternehmen bei deren Wachstumskurs beraten und begleitet.

Andreas Schmeh hat gut lachen. Er ist ein bekannter und anerkannter Unternehmensberater für Hausverwaltungs-Firmen mit extrem viel Praxisbezug und vor allem Praxiserfahrung. "Es ist irrsinnig, wie manche Hausverwalter-Kolleginnen und Kollegen wachsen, wenn sie ihre Marketingschritte strukturiert und systematisch angehen" verrät er.

Wachstum als Hausverwalter sei kein Hexenwerk, verrät er. Vielmehr sei es seiner Meinung nach das Ergebnis von einigen Tagen harter Arbeit zu Beginn, dem systematischen Umsetzen von Maßnahmen und dem absolut strukturierten Vorgehen im Einwerbeprozess. Er hat mit seiner Praxiserfahrung aus seiner eigenen Berufstätigkeit und aus der Beratung von über 150 Hausverwaltungs-Unternehmen einen absolut schlagkräftigen Marketingplan entwickelt. "Der funktioniert wie verrückt" berichtet er lachend. Er erklärt: "Tatsächlich besteht der Marketingplan aus zwei Teilen, nämlich zum einen dem reinen Marketingplan, wie über ganz viele verschiedene Kanäle ständig Aufmerksamkeit erzeugt und damit Anfragen generiert werden. Und dem zweiten Teil, nämlich der Bearbeitung eingehender Anfragen. Hier geht es darum, wie werden eingehende Verwaltungsanfragen selektiert und dann tatsächlich in Aufträge umgewandelt!".

Wichtig dabei sei, dass die vereinbarten Marketingschritte und die Aktionen in den vereinbarten Zeiten und Intervallen regelmäßig, strukturiert und mit den vereinbarten Mitteln umgesetzt werden. Dafür werde alles schriftlich mit exakten Beschreibungen in einem ca. 70seitigen Marketingplan festgehalten. Diesen erarbeitet er in drei Tagen gemeinsam mit dem jeweiligen Kunden. "Dieser Plan muss vollkommen auf die Person und das Unternehmen jedes Einzelnen angepasst und individualisiert werden" berichtet Andreas Schmeh. Nur so könne der Kunde die einzelnen Schritte verstehen und später auch richtig umsetzen.

Wer das tue und die vereinbarten Aktionen und Schritte regelmäßig durchführe, könne sich gegen Wachstum als Hausverwalter gar nicht wehren. Stolz berichtet er von einem damals noch kleinen Hausverwaltungs-Unternehmen aus Ulm, das innerhalb von 15 Monaten auf dem lokalen Markt 450 neue Wohnungen zur Verwaltung eingeworben hatte. "Und das zu sehr guten Verwaltergebühren" berichtet er schmunzelnd. Ein anderes von ihm beratenes Unternehmen aus Karlsruhe hat drei Jahren nach Einführung des Marketingplanes dessen Umsetzung eingestellt. "Der Chef hat mich angerufen und gesagt: Ich teile Ihnen mit, dass ich nicht mehr weitermachen kann. Wir sind stark gewachsen und trotz dem Einstellen von zwei neuen Mitarbeitern können wir die ganzen Anfragen nicht mehr bedienen. Wir haben uns nur noch die Rosinen herausgepickt und hören jetzt mit dem Umsetzen des Marketingplanes aus. Wir haben unsere Ziele erreicht!".

Solche Geschichten hört Schmeh gerne von seinen Kunden. Wobei er klar sagt, dass jeder andere Ziele habe. So habe er Kunden, bei denen gehe es darum, einen kleinen, funktionierenden Betrieb aufzubauen und ins Laufen zu bringen, bei anderen gehe es darum, etwas Großes aufzubauen. Und wiederum andere wollen ihren bestehenden Betrieb ins Wachsen bringen. Aber er ist sich sicher: "Mit unserem Marketingplan gelingt das!". Hierfür bietet er Interessenten einen individuellen 3-Tages-Workshop an. Das sei der Startschuß für einen Wachstumskurs als Hausverwaltung. Dann gehe es darum, diesen die nächsten Jahre systematisch und strukturiert umzusetzen. Mehr über ihn und den funktionierenden Marketing- und Wachstumsplan für Hausverwaltungen erfahren

Interessierte unter [www.piwi-ka.de](http://www.piwi-ka.de)

**Pressekontaktinformationen:**

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH  
Andreas Schmeh  
Haid-und-Neu-Straße 7  
76131 Karlsruhe  
0721 783 66 98-0  
0721 783 6698-9  
[info@piwi-ka.de](mailto:info@piwi-ka.de)  
<http://www.piwi-ka.de>

**Firmeninformationen:**

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH ist die Unternehmensberatung für Hausverwalter, Besitzgesellschaften und Baugenossenschaften. Die Spezialisten helfen bei allen Fragen zum Thema Nachfolge, Organisation, Marketing und Strategie bei Hausverwaltern.

---

Autor:

18. Juli 2016

**Quelle:**

**<https://news.immobilienscout24.de/rund-um-die-immobilie/systematisches-marketing-ist-fuer-hausverwalter-ein-erfolg,125632.html>**

Die hier veröffentlichten Inhalte können für die unkommerzielle Nutzung frei kopiert, weiterverwertet und auch unverändert abgedruckt werden. Für eine kommerzielle Nutzung ist zunächst die schriftliche Erlaubnis von ImmobilienScout24 einzuholen. Es ist nicht gestattet, die Texte und Karten zu übernehmen, ohne auf die Artikel zu verlinken (Online) und ImmobilienScout24 News als Quelle zu nennen (Print). Ein Belegexemplar wird erbeten.