

Networking für Verwalter - Quelle neuer Aufträge



Wachstum durch Netzwerke – Ein Beispiel

G. S. Hausverwaltung GmbH, Amberg

Dr. Werner Schrödl

Als Unternehmer ist mir eine strategische Planung und effizientes Controlling sehr wichtig. Dank FlowFact haben meine Mitarbeiter ein Werkzeug, das die eigene Arbeit sehr effektiv unterstützt. Die Geschäftsleitung hat jederzeit Überblick über den Stand der Dinge, kann in schwierigen Situationen eingreifen und fundiert Probleme lösen. Bei der Übernahme neuer Einheiten ist kein zusätzliches Personal notwendig, denn die Arbeitsentlastung der Kollegen ist mit FlowFact so hoch, dass sich der Neuzugang an Objekten gut verteilen lässt und Überstunden vermieden werden. Dank der integrierten Dokumentenarchivierung gehört lästiges Suchen zudem ganz der Vergangenheit an. Nach DIN ISO 9001 zertifiziertes Unternehmen.



Wachstum durch Netzwerke – Ein Beispiel

G.S. Hausverwaltung

- Neue Aufträge vorwiegend über Bauträger, Gerichte und Versicherer
- Gründung 1989
- TÜV-zertifizierter Verwalter seit 2004
- Empfehlungsgeschäft zu über 75% aus Netzwerk
- starke regionale Aufstellung in Amberg
- 25 Mitarbeiter (davon 10 im kfm. Bereich)
- über 10.000 Einheiten
- jährliche Zuwachsraten von 8-15%

Ihr Referent: Steffen Schaack – Sales Manager

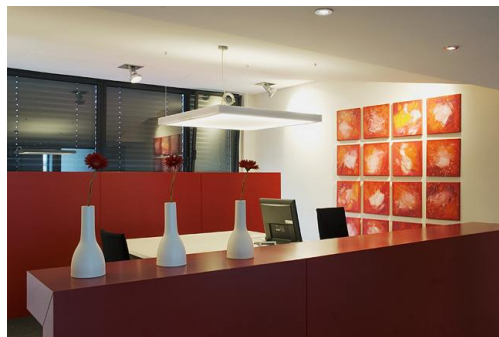
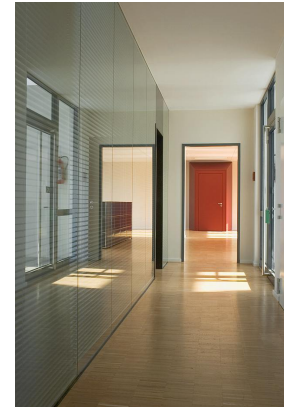


Werdegang:

- Bankkaufmann (Weberbank Privatbankiers Berlin)
- Projektleiter Strategie/ Online-Banking (Weberbank Privatbankiers Berlin)
- BWL-Studium (Freie Universität Berlin)
 - Organisation und Führung
 - Unternehmenskooperation
 - Personalpolitik
 - Diplomarbeit: offedia – Identität von Immobiliennetzwerken
- Abteilungsleiter Business Development (Brandlife AG Werbeagentur, Berlin)
- seit 08/ 2005 bei der FlowFact AG
- seit 01/ 2006 Sales Manager Gebiet West

FlowFact AG
12.02.2007
Folie 5

FlowFact AG



FlowFact AG
Gründung 1985
Mitarbeiter: 58
Köln, Hamburg, Zürich
Kunden: 5.500
Anwender: 30.000

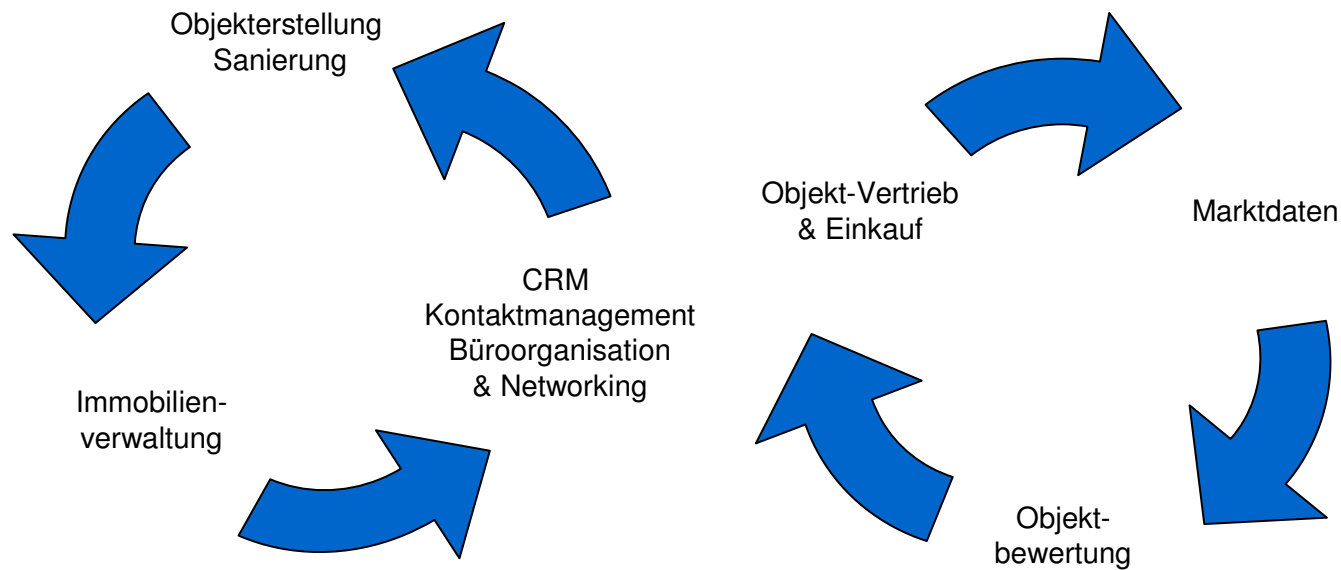
Agenda

1. Vorstellung der REALLIANCE
2. Was sind Netzwerke?
3. Warum Netzwerke?
4. Networking als Quelle neuer Aufträge!?
5. Beispiele aus der Praxis
6. Weiterentwicklung und Pflege von Netzwerken

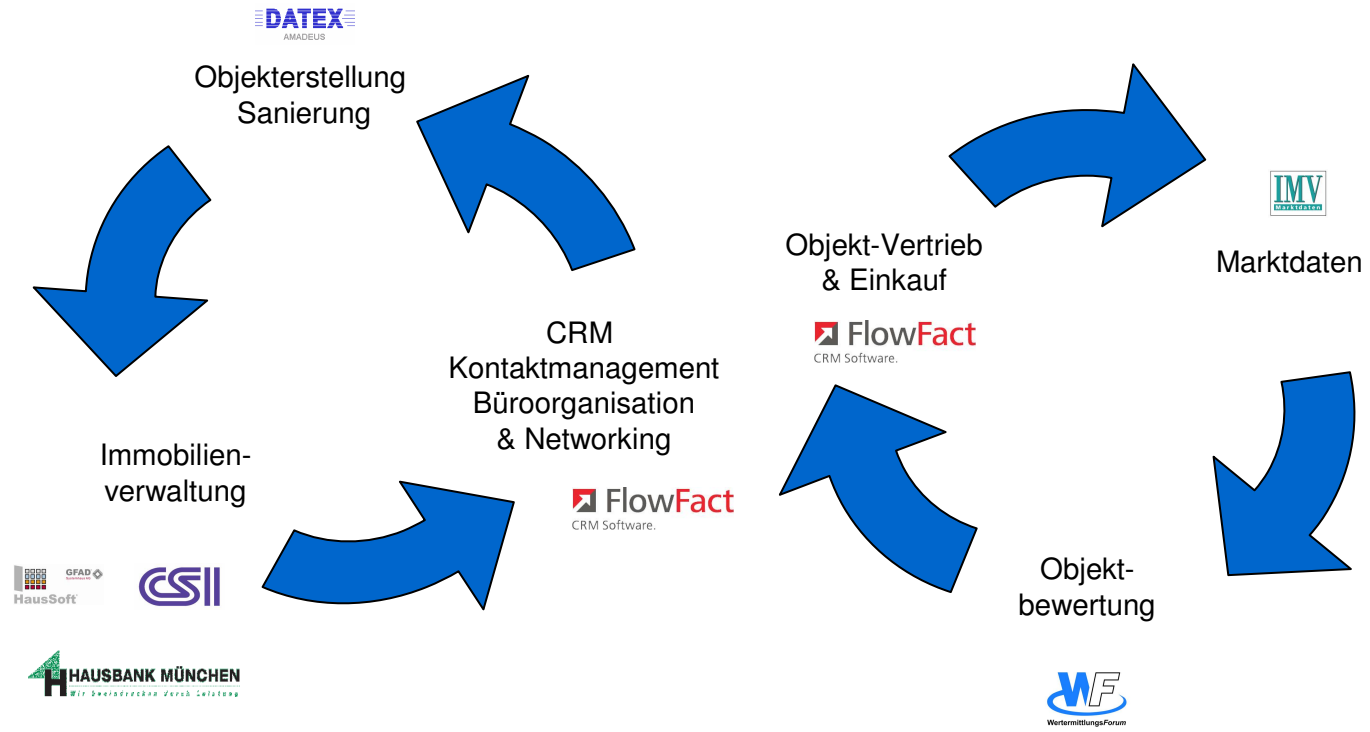
1. Vorstellung der REALLIANCE

- Die REALLIANCE ist das Netzwerk führender Hersteller immobilienwirtschaftlicher Software. Das oberste Ziel dieses Netzwerkes und seiner Mitglieder besteht in der Erhöhung des Kundennutzens bei den Anwendern Ihrer Lösungen und einer gemeinsamen Arbeit zum Vorteil der gesamten Immobilienwirtschaft.

Arbeitszyklen in der Immobilienwirtschaft



Arbeitszyklen in der Immobilienwirtschaft



REALLIANCE – Unternehmen kennzeichnet:

- Kooperationswilligkeit / Kooperationsfähigkeit
- jeweils Nr. 1 in immo-wirtschaftl. Teilbranche
- langjährige Markterfahrung
- nachhaltige Kundenorientierung
- visionär und kooperativ, Vertrauen
- persönliche Kontakte
- zusammen ca. 20.000 Kunden !!

2. Was sind Netzwerke?

Definition nach Sydow (1992):

Ein Unternehmungsnetzwerk stellt eine auf die Realisierung von Wettbewerbsvorteilen zielende Organisationsform ökonomischer Aktivitäten dar, die sich durch komplex-reziproke, eher kooperative denn kompetitive und relativ stabile Beziehungen zwischen rechtlich selbständigen, wirtschaftlich jedoch zumeist abhängigen Unternehmen auszeichnet.

2. Was sind Netzwerke?

Bestandteile:

- Wettbewerbsvorteile
- kooperative denn kompetitive
- stabile Beziehungen
- rechtlich selbständig
- wirtschaftlich jedoch zumeist abhängig

2. Was sind Netzwerke?

Neue Begriffe:

- co-opetition
- Arten von Netzwerken (horizontal, vertikal, lateral)
- Beispiele: Star Alliance (20 Partner),
Automobilindustrie, REALLIANCE

Warum Netzwerke?

Netzwerke für Immobilienverwalter:

- Alleine kämpfen oder gemeinsam ?
- Chance/ Risiko ?
- Vertrauen als Basis der Zusammenarbeit ?
- Endlich Empfehlungen ?

Networking als Quelle neuer Aufträge !?

Relevante Marktteilnehmer:



Sie +



Networking als Quelle neuer Aufträge !?

Relevante Marktteilnehmer:

- Handwerker
- Architekten
- Banken
- Versicherungen
- Bauträger
- Makler
- Behörden/ Ämter
- Gutachter
- Gerichte
- ...

Weitere Beispiele aus der Praxis

Contecta Hausverwaltung

- Neue Aufträge durch Empfehlungen über die Stadt Augsburg (Abfallwirtschaftsbetrieb) sowie Gericht (Notverwaltung)

Hausverwaltung Hecker/Nachf. Kaiser

- Neue Aufträge durch Empfehlung über Handwerker, Stadtwerke

G.S. Hausverwaltung

- Neue Aufträge ausschließlich über Empfehlungen. Hiervon überwiegend durch Bauträger, Gerichte und Versicherer

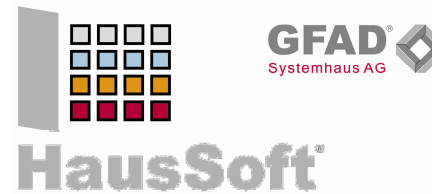
Weiterentwicklung und Pflege von Netzwerken

- Vertrauen als Grundlage
- Professionelle Eigenvermarktung
- Effektive Arbeitswerkzeuge (Hardware, Software)
- Intensive Kundenbeziehungen (Kontaktmanagement)
- Transparenz
- Belohnung
- ...

Weiterentwicklung und Pflege von Netzwerken – wie gehen Sie das an?

- Eigenanalyse (Stärken/ Schwächen/ Chancen/ Risiken)
- Brainstorming zu potentiellen Partnern
- Recherche geeigneter Themen zum Kontaktaufbau
- Kontaktaufnahme und persönlicher Vertrauensaufbau
- Möglichkeiten der Zusammenarbeit
- Zusammenarbeit?

Besuchen Sie uns!



Vielen Dank und viele neue Aufträge !

Kontakt:

steffen.schaack@flowfact.de

Internet:

www.realliance.de

www.flowfact.de