



DIGITALISIERUNGS-Check für Immobilienverwaltungen - kostenloser Kurz-Check -

IN 20 FRAGEN ZUR ÜBERPRÜFUNG IHRES
DIGITALISIERUNGSWERTS ALS HAUSVERWALTUNGS-
UNTERNEHMEN (KOSTENLOSER KURZ-CHECK)

MICHAEL FRIEDRICH



Michael Friedrich

Herzlich Willkommen,

als neugieriger Hausverwaltung dürfen wir Ihnen gratulieren. Sie haben eine gute Entscheidung getroffen und sind vielen Ihrer Kollegen einen Schritt voraus. Denn Sie stellen Ihre Bemühungen rund um den unternehmerischen Erfolg Ihres Hausverwaltungs-Unternehmens im Bereich DIGITALISIERUNG in Frage ... mittels dieses Check-Ups.

Ihre derzeitige Situation rund um dieses für eine Verwaltung so wichtige Thema möchten wir mit diesem Check-Up auf den Prüfstand stellen. Seien Sie ehrlich. Fragen Sie sich selbst, was Sie über die vorhandenen Details im Umfeld Ihrer Arbeitsabläufe, des Einsatzes von Technik und eigenen persönlichen Verhaltensweisen wissen und wie Sie diese insgesamt beurteilen.

Sie werden sehen. Einiges (vielleicht auch schon etwas mehr) tun Sie schon. Einige Fragen werden neu für Sie sein. Ebenso wie die daraus folgenden Konsequenzen.

Viele Wege führen zum Erfolg als „digitalisiertes Immobilien-Unternehmen“ und werden von Ihnen (noch) nicht begangen!

Vielleicht ist dieser Check-Up für Sie ja der Auftakt zur Optimierung Ihres Unternehmens.

Viel Erfolg dabei!

Michael Friedrich

Check-Up DIGITALISIERUNG für Hausverwaltungen
HausLehrer – Michael Friedrich
Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann
Fon 02104 – 776591
info@HausLehrer.com

Frage / Aussage	Ja	Nein
1. Ist der Begriff „DIGITALISIERUNG“ in Hinsicht auf die Entwicklungen der Branche Immobilienverwaltung für Sie klar und fest umrissen?		
2. Kennen Sie den Begriff "PropTechs" schon und wissen, was und ggf. wer sich dahinter verbirgt?		
3. Wissen Sie von oder kennen vielleicht schon digitale Hilfsmittel, die in Ihrem beruflichen Alltag eingesetzt werden und mit welchem Erfolg?		
4. Nehmen Sie sich wöchentlich / monatlich einen fest bemessenen Zeitraum von mindestens 2 Stunden für die Planung, Entwicklung und Umsetzung Ihrer unternehmerischen Weiterentwicklung?		
5. Wie hoch schätzen Sie den täglichen / monatlichen Aufwand für die Erledigung der im Tagesgeschäft so häufigen Kleinreparaturen? Mehr als 30 % pro Tag?		
6. Haben Sie für Notfälle wie Rohrbrüche ein funktionierendes System, auf das Ihre Kunden auch außerhalb der Geschäftszeiten und an Wochenenden und Feiertagen verlässlich zugreifen können?		
7. Würden Sie Ihre Verwaltung eher als papierloses Büro bezeichnen, sprich haben Sie ein Dokumenten-Management-System inkl. Scannern & Co.?		
8. Wenden Sie Ihrer Meinung nach für die Angebotseinholung im Wartungs-/Reparatur- und Sanierungsbereich der von Ihnen verwalteten Immobilien zu viel Zeit auf?		
9. Wie digital ist Ihre Kommunikation mit Ihren Kunden? Nutzen Sie hauptsächlich digitale Medien wie Email, Messengerdienste oder vielleicht sogar einen internen Kundenbereich Ihrer Unternehmens-Homepage?		
10. Belastet Sie und Ihre Mitarbeiter die Zahl der vielen Versicherungsschäden pro Jahr in Ihrem Verwaltungsbestand und würden sich wünschen, dass Sie hier Abhilfe schaffen könnten?		
11. Terminvereinbarungen mit Ihren Kunden (Eigentümern, Vermietern und Beiräten) sind sicherlich nicht immer einfach. Gerade wenn mehrere Personen betroffen sind. Nutzen Sie hier digitale Lösungen oder gehen Sie noch den „klassischen Weg“ per Telefon oder Mail?		
12. Was ist mit Ihren Beiratssitzungen (WEG) oder Besprechungen, beispielsweise zwischen mehreren Handwerkern und weiteren Entscheidungsträgern? Finden diese immer vor Ort oder in Ihrem Büro statt?		
13. Sind Sie von Kunden schon mal oder auch schon öfter darauf angesprochen worden, dass bei Ihnen „immer alles so lange dauern würde“ und verspüren Sie einen immensen Zeitdruck im Tagesgeschäft?		

14. Ist Ihre Unternehmensbasis - einheitlich und gut funktionierende Ablage, Orga und Struktur - wirklich in Ordnung und bestehen einheitliche Vorgaben und Grundlagen (real + digital)?

15. Nutzen Sie eine Fachsoftware und ist diese auch in der Lage, mehr als nur die Buchhaltung und die jährlichen Abrechnungen zu liefern?

16. Sind Sie selbst eine „digitale Person“ und nutzen diese Instrumente - Smartphone, Tablet, Notebook, social medias und mehr - ständig? Sowohl beruflich als auch privat?

17. Existiert in Ihrer Verwaltung ein einheitlicher und ständig aktualisierter Pool an Vorlagen, Mustern und Anleitungen für die immer wiederkehrenden Aufgaben und Aktivitäten?

18. Haben Sie im Bereich Personal Probleme, neue Mitarbeiter zu finden bzw. die vorhandenen Kollegen im Unternehmen zu halten?

19. Beschweren sich die Mitarbeiter über die ständig größer werdende Arbeitsbelastung und würden Sie daher gerne die Zahl der Einheiten pro Mitarbeiter verringern oder denken im Umkehrschluss darüber nach, mehr Personal einzustellen?

20. Verdienen Sie Ihrer Meinung nach zu wenig um sich zu entwickeln oder technische oder digitale Neuerungen einzusetzen?

AUSWERTUNG:

1. Begriff „DIGITALISIERUNG“

Auszug aus Wikipedia:

„Der Begriff Digitalisierung bezeichnet allgemein die Veränderungen von Prozessen, Objekten und Ereignissen die bei einer zunehmenden Nutzung digitaler Geräte erfolgt. Im ursprünglichen und engeren Sinne ist dies die Erstellung digitaler Repräsentationen von physischen Objekten, Ereignissen oder analogen Medien. **Im weiteren (und heute meist üblichen) Sinn steht der Begriff insgesamt für den Wandel hin zu digitalen Prozessen mittels Informations- und Kommunikationstechnik.** Aussagen zu "Digitalisierung" von Bildung, Wirtschaft und Gesellschaft sind dabei gleichbedeutend mit der digitalen Transformation oder digitalen Revolution von Bildung, Wirtschaft, Kultur und Politik; dies wird unter den genannten Stichworten behandelt.“

Check-Up DIGITALISIERUNG für Hausverwaltungen
HausLehrer – Michael Friedrich
Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann
Fon 02104 – 776591
info@HausLehrer.com

Stellen Sie sich einmal selbst die Frage, was auf Basis dieser Erklärung Digitalisierung für Sie persönlich und im beruflichen Umfeld bedeutet. Wie „DIGITAL“ sind Sie? Wie ist Ihre Einstellung dazu?

2. Kennen Sie den Begriff „PropTechs“?

„PropTech“ ist ein Kofferwort und setzt sich aus den Wörtern property services (Dienstleistungen der Immobilienwirtschaft) und technology zusammen. Mit PropTech wird die Branche bezeichnet, in der Immobiliendienstleistungen durch technische Lösungen angereichert und/oder verändert werden. PropTechs sind häufig Startups und richten sich sowohl an Unternehmen (B2B) als auch an Endverbraucher (B2C). Sie zielen entweder auf effizienzsteigernde Maßnahmen für bestehende Prozesse oder die Einführung neuer Technologien und Geschäftsmodelle, die ältere ablösen könnten, ab.(Quelle: ZIA)

3. Technische Hilfsmittel und deren Erfolg

Die ersten Schritte und natürlich Erfolge mit der Digitalisierung in der Immobilienverwaltung lassen sich schneller und besser verwirklichen, wenn Sie technikaffin sind und schon einige oder mehrere Instrumente und Dienste aus diesem Bereich nutzen. Wenn Sie zu den „Digital Immigrants“ (digitalen Verweigerern) gehören, ist eine Entwicklung hier sicherlich schwerer in Gang zu setzen.

Hinterfragen Sie sich doch einmal selbst! Nutzen Sie ein Smartphone? Nur für Telefonate oder auch für Ihre Mails, Adress- und Terminverwaltung und für die Pflege Ihrer Accounts in XING, facebook und Co.? APPs und deren Nutzungsmöglichkeiten sind Ihnen ebenfalls nicht fremd? Ebenso wie Online-Bezahlsysteme wie Paypal oder Zahlung per Smartphone. Das sind gute Voraussetzungen für eine schnelle und einfache Umsetzung der Digitalisierung in Ihrem Hausverwaltungs-Unternehmen. Je weniger Sie sich hier „trauen“, umso schlechter der Erfolg im Einsatz der vielen Digitalisierungs-Instrumente von heute und morgen.

4. Zeitplanung

Veränderung und die Einführung neuer zeit- und arbeitssparender digitaler Services kostet anfänglich immer Mühe. Mühe, die sich mittel- bis langfristig lohnen wird. Wie sieht es momentan bei Ihnen mit dem Faktor Zeit aus? Sind Sie eher der Typ **„Wann soll ich das denn noch schaffen?“** oder eher der geplante Typ, der sich wöchentlich mindestens 2 Stunden für die Führung und Entwicklung seines Unternehmens nimmt? Wenn Sie sich und Ihrem Erfolg diesen Aufwand nicht wert sind, sollten Sie vom Thema Digitalisierung die Finger lassen ... **dann aber auch gleich Ihren Wettbewerbern zukünftig den Vortritt im Kampf um die Kunden und um das ach so stark umkämpfte Fachpersonal lassen.**

5. Aufwand Kleinreparaturen

In den allermeisten Hausverwaltungs-Unternehmen macht dieser sehr aufwändige und insgesamt sehr mühselige Teil des Tagesgeschäfts fast 40 % aus. Sie kennen die Gründe. Nichts stört einen Eigentümer oder Beirat mehr, als wenn die von ihm gemeldete „Kleinigkeit“ nicht innerhalb von ein paar Stunden erledigt ist.

Schätzen Sie mal, wie viel dies bei Ihnen ausmacht und was es Ihnen wert wäre, wenn dieser arbeitsintensive und extrem wichtige Bereich durch eine PropTech-Lösung „automatisiert“ erledigt werden könnte. Das geht. Heute schon.

Was das für Sie, Ihre Mitarbeiter und in der Außenwirkung bei Ihren Kunden ... und nicht zuletzt für die Zahl der pro Mitarbeiter verwaltbaren Einheiten bedeutet, können Sie sich leicht selbst ausrechnen.

6. Notfälle

Ein weiterer Zeit-/Aufwandsfresser! Nicht existente oder nicht wirklich funktionierende Notfall-Systeme für beispielsweise Rohrbrüche oder Sturmschäden. Oft leisten hier die Mitarbeiter oder der Chef einer Hausverwaltung wechselweise Notdienst und werden dann schon mal am Wochenende zu Hilfe gerufen. Mit allen sich daraus ergebenden Konsequenzen. Dass das auch anders geht, zeigen die am Markt vorhandenen Möglichkeiten.

Wie viel Zeit kostet Sie die Regelung dieser meist nach Feierabend und am Wochenende eintretenden Notfälle? Wie viele dieser Notfälle haben Sie durchschnittlich pro Jahr? Wie verlässlich sind Ihre Handwerker?

In einigen Verwaltungs-Unternehmen gibt es für diesen Notfall-Bereich Konzepte. Diese funktionieren in der Praxis dann leider oft nicht oder nur mit stundenlanger Verzögerung. Bei einem wirklich gut strukturiertem Notfall-System mit kompetenten und leistungsfähigen Partnern können Sie diesen Aufwand vermeiden und zudem noch einen positiven Nebeneffekt mitnehmen: Positives Image!

7. Papier-Akte vs. Online-Akte und Dokumentenmanagement

Hausverwaltungen sind in großer Zahl und bei nur vereinzelt Ausnahmen immer noch der althergebrachten Papier-Akte verhaftet. Teils aus rechtlichen Gründen, teils aus dem Gedanken der Haftung heraus. Hier hat sich aber in der letzten Zeit einiges getan und nicht alles muss mehr in Papierform aufbewahrt werden. Das sieht auch der Gesetzgeber so.

Der Vorteil eines nahezu papierlosen Hausverwaltungs-Büros liegt auf der Hand ... oder vielmehr dann auf Ihrem Bildschirm. Wenn ALLE Unterlagen, Verträge, Dokumente, Rechnungen und Schriftverkehr in digitaler Form vorhanden ist, können diese auch schnell

Check-Up DIGITALISIERUNG für Hausverwaltungen

HausLehrer – Michael Friedrich

Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann

Fon 02104 – 776591

info@HausLehrer.com

und einfach allen betroffenen Personen zugänglich gemacht werden. Transparenz ist hier das Schlagwort. Und Transparenz ist es, was Ihre Kunden heute und morgen von Ihnen als Verwaltung verlangen. Der Mitnahme-Effekt der effizienteren und leichteren Verwaltung einer Immobilie sowie das positive Akquise-Argument sind sicherlich auch nicht zu verachten.

8. Zeitfaktor Angebotseinholung

Mindestens 3 Angebote. Und das bei (fast) allen Aufträgen rund um Wartung, Reparatur und Instandhaltung. Das ist heute der Standard in der Immobilienverwaltung. Leider ist es auch Standard, dass viele Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen gar nicht mehr mit Hausverwaltungen zusammen arbeiten möchten. Eben weil für ALLES ein Angebot benötigt wird und zudem die Beauftragung in vielen Fällen mehr als unsicher erscheint. Neben den schon an anderer Stelle genannten Kleinreparaturen ist dies einer der größten Zeitfresser und Störfaktoren in Ihrem Tagesgeschäft.

Wie viele Angebote holen Sie im Jahr für Ihre Verwaltungs-Objekte ein? Wie viele davon werden - wenn überhaupt - beauftragt? Wie viele Telefonate und wie viel Zeit investieren Sie und Ihre Mitarbeiter in diese Angebote?

Die Digitalisierung bietet hier Lösungen an, die Ihnen viele Vorteile bringt und den beteiligten Unternehmen ebenfalls. Welche PropTechs Ihnen hier das bieten, was Sie sich wünschen? Das erfahren Sie entweder bei einer eigenen Suche im Netz oder – wie die anderen Lösungen zu den hier aufgeführten 20 Punkten auch – im ausführlichen und im Hausverwalter-Shop.com erhältlichen „UnternehmensDIGITALISIERUNGS-Check“. Oder bei einer individuellen Beratung bei Ihnen vor Ort.

9. Kommunikation mit Kunden

Wie viele Briefe senden Sie Ihren Kunden zu? Wie viele Emails erhalten Sie und versenden Sie? Pro Tag und pro Jahr? Hunderte? Tausende? Und es werden immer mehr? Geht das nicht anders ... einfacher, digitaler?

Aus Umfragen geht hervor, dass 40 % aller telefonischen und schriftlichen Mitteilungen Nachfragen zu bereits vorhandenen und früher erfolgten Infos / Meldungen sind. Zudem werden viele Fragen oder Mitteilungen doppelt an die Verwaltung gesandt. Wie wäre es, wenn diese 40 % Mehrfachmeldungen einfach nicht mehr auftreten würden?

Wie? Indem Sie bei bestimmten Fällen einfach ungefragt und auf digitalem Weg ALLE betroffenen Personen über den Sachstand informieren. Automatisiert und ohne eigenen Aufwand.

10. Versicherungsschäden

Parallel zu Punkt 6 (Notfälle) leistet jedes Hausverwaltungs-Unternehmen jährlich eine Unsumme von Stunden für die Abwicklung von Rohrbrüchen, Sturm- oder Feuerschäden. In einigen Unternehmen beschäftigen sich Mitarbeiter ausschließlich mit diesem Thema.

Hintergrund ist die aufwändige und teils aufreibende Regiearbeit bei der Beseitigung der Folgeschäden in den verwalteten Immobilien. Sie als Verwalter stehen zwischen den Stühlen und müssen geschädigte Eigentümer / Mieter, die Wohngebäudeversicherung und die diversen Handwerksfirmen aufeinander abstimmen. Zudem hat jede Versicherung eigene Vorgaben und Anforderungen. Das nervt und macht viel Arbeit. **Pro Versicherungsschaden können Sie im Durchschnitt einen Zeitaufwand von mindestens 12 bis 16 Stunden rechnen. Bei wie vielen Schäden in Ihrer Verwaltung?**

Ein regelrechter Zeitfresser und Kostenfaktor. Oft liegt die Ursache des Schadens im Sondereigentum und Sie als WEG-Verwalter müßten rein theoretisch die Bearbeitung gar nicht übernehmen. Die Alternative wäre aber wohl noch schlimmer ...

Was wäre, wenn Ihnen hier im Rahmen der Digitalisierung ein kompetenter Partner die Arbeit von der ersten Schadensmeldung über die Info an alle Beteiligten bis hin zur Regieleistung mit den Handwerkern abnehmen würde? Wie viel entspannter sähe Ihr Tagesgeschäft dann wohl aus?!

11. Terminvereinbarungen

Wo wir gerade im vorigen Punkt von Regieleistungen sprechen. Wie oft müssen Sie als Verwaltung Termine mit Ihren Mietern, Eigentümern, Beiräten, Handwerkern oder Dienstleistern vereinbaren? Und das meist mit mehr als 2 betroffenen Parteien. Erledigen Sie das immer noch telefonisch oder per Mail? Wie lange dauert das bei Ihnen? Nicht immer ganz einfach, oder?

Auch hier gibt es digitale Möglichkeiten, die Sie schon heute und absolut kostenfrei nutzen können. Beispielsweise mit doodle.com. Einem Online-Terminplaner, der von allen Parteien genutzt werden kann und der automatisch die Termine vorschlägt, die von anderen bereits genannt worden sind. Allein dieses Instrument nimmt Ihnen hier schon eine Menge Arbeit und Aufwand ab. Sie werden nachher nur noch von dem zustande gekommenen Termin informiert. Einfach, nicht wahr?!

12. Beiratssitzungen + Besprechungen

Als Immobilienverwaltung betreuen Sie eine Vielzahl von Kunden. Nicht immer wohnen diese am Ort Ihrer Verwaltung oder des Objekts. Die vielen Kapitalanleger sitzen in ganz Deutschland, teils in ganz Europa, verteilt. Auch diese Kunden wollen oder müssen manchmal zu Meetings zu Ihnen kommen. Egal, ob es nun um eine Frage rund um

Check-Up DIGITALISIERUNG für Hausverwaltungen

HausLehrer – Michael Friedrich

Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann

Fon 02104 – 776591

info@HausLehrer.com

Abrechnung oder Sanierung geht oder vielleicht sogar um einen wichtigen Gerichtsprozess. Begeistert sind diese weit weg wohnenden Kunden sicherlich nicht, dass diese sich auf den Weg zu Ihnen oder zum Objekt machen müssen. Ganz zu schweigen von den Kosten, die weder Sie noch die Gemeinschaft bezahlen.

Alternativen bietet hier wiederum die digitale Kommunikationswelt. Es gibt bereits perfekte Lösungen am Markt, die auch Sie sich leisten können. Es muss ja nicht die Video-Konferenz von Adobe sein. Manchmal reicht für ein Vier-Augen-Gespräch ein Skype-Meeting. Wenn allerdings mehrere Partner in Bild und Ton dabei sein sollen, muss es schon etwas Mehr sein. Dieses Mehr gibt es schon. Welche Anbieter dies bereits zum bezahlbaren Preis tun, können wir Ihnen gerne zeigen. Und auch den Umgang damit.

Damit sparen Sie dann nicht nur sich selbst, sondern vor allen Dingen Ihren Kunden viel Aufwand und Fahrerei. Was meinen Sie, wie dankbar diese Kunden Ihnen sein werden und welchen Eindruck dies bei Berätern und Eigentümern hinterläßt?

13. Zeitdruck

Kennen Sie das? Der Tag ist vorbei und noch immer ist Ihr Schreibtisch voll und die To-Do-Liste nur halb erledigt? Ihre Kunden rufen immer häufiger bei Ihnen an und fragen nach der Erledigung der Reparatur, dem zugesagten Angebot oder einfach mal nach dem Versammlungstermin. Dieser kommt ja nach Meinung der Kunden immer zu spät!

Woran liegt das? Warum ist das so?

Wir leben in Zeiten, in den alles und jeder rund um die Uhr erreichbar sein will und muß. Nachrichten werden im Minutentakt, meist schon im Moment des Geschehens, in die unterschiedlichen Medien gesandt. Daraus resultiert und eine immense Ungeduld und ein Verlangen nach Geschwindigkeit. In allen Bereichen. Dessen können wir uns nicht entziehen.

Und schon sind wir beim Thema: Muß ich als Verwaltung überhaupt auf die Digitalisierung setzen? Kann ich nicht einfach weiter machen wie bisher? Hat doch bis dato auch geklappt!

Fragen Sie sich hier doch einmal selbst: Dort, wo Sie Kunde sind, verlangen Sie doch auch eine „schnelle Leistung“. Geduld ist nicht gerade Ihre Stärke. Meinen Sie, Ihre Hausverwaltungs-Kunden sind da auf Dauer anders? Wohl kaum.

Die jetzt noch unterschwellige Forderung nach schneller und zügiger Erledigung werden Sie mit althergebrachten Mitteln und antiquiertem Verharren im Jetzt kaum befriedigen können. Immobilienverwaltungen, die sich hier nicht entwickeln und nicht auf moderne und effiziente Lösungen setzen, werden am Markt auf Dauer „aussortiert“. Nicht weil die Leistung insgesamt schlecht ist. Nein, vielmehr weil im Verhältnis zu anderen Anbietern alles zu lange dauert und die Kunden immer ungeduldiger werden. **Eine Alternative zur Digitalisierung gibt es also nicht!**

14. Unternehmensbasis: Ablage, Orga + Struktur

Dazu paßt folgende - etwas provozierende aber dennoch wahre - Aussage:

„Wenn Sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben Sie einen scheiß digitalen Prozeß!“

(Thorsten Dirks, CEO Telefonica Deutschland AG)

Digitalisierung ist sicherlich eine Lösung für die anstehenden und täglich größer werdenden Probleme und Fragestellungen in der Immobilienverwaltung. Doch passend zum obigen Ausspruch muß eben die Basis stimmen.

Und seien Sie mal ehrlich! Stimmt diese Basis bei Ihnen? Haben Sie wirklich eine absolut logische und vor allen Dingen bei ALLEN Mitarbeitern IDENTISCHE Ablage? Sowohl real als auch digital? Meine Erfahrung zeigt, dass in 80 % aller Verwaltungen dies NICHT der Fall ist.

Prüfen Sie dies doch bitte einmal bei sich im Unternehmen. Machen Sie sich doch mal die Mühe und schauen auf die PC's Ihrer Kollegen. Ist dort alles exakt so wie bei Ihnen? Oder gibt es doch Unterschiede?

Fazit: Erst Ordnung in die eigenen Ablaufprozesse bringen und dann an die Digitalisierung dieser Abläufe denken. Ansonsten dauert es bei der Umstellung auf den digitalen Prozess dreimal so lang. Wie Sie das bewerkstelligen zeige ich Ihnen gerne vor Ort anhand einer IST-Analyse Ihres Unternehmens.

15. Fachsoftware

Ohne GUTE Fachsoftware läuft nichts. Schon gar nicht auf zukünftige Entwicklungen hin gesehen. Warum ich diesen Bereich anspreche? Ganz einfach, weil die Fachsoftware und vor allen Dingen die dort hinterlegten Stammdaten für fast alle digitale Instrumente die Grundlage bilden.

Auf was kommt es dabei an? Auf Schnittstellen würden Sie hier wohl sagen. Stimmt. Aber eben nicht in erster Linie. Die saubere Struktur und Anlage von Stammdaten ist das Wichtigste überhaupt. Und das auch ohne, dass Sie an Digitalisierung denken.

Bevor Sie also an die Umsetzung von Digitalisierung herangehen, schauen Sie mal in Ihre Daten. Gibt es „Kartei-Leichen“ oder doppelt angelegte Adressen. Sind in allen Daten auch die notwendigen Kontaktadressen eingetragen. Nur so ist die gewünschte und gute Kommunikation mit Kunden und Kooperationspartnern – egal ob real oder digital – möglich.

16. „Digital Native“ oder „Digital Immigrant“?

Unabhängig vom Alter geht es jetzt um Ihre persönliche Affinität im Umgang mit dem Thema. Welche Geräte, Instrumente und Möglichkeiten der modernen Technik nutzen Sie bereits ... oder sind Sie immer noch ein wenig Retro und nutzen das gute alte Papier (beispielsweise bei der Terminplanung) oder sind sicherheitsorientiert und tun beides.

Sortieren Sie sich einfach bei einer der folgenden Aussagen, die am ehesten zu Ihnen paßt.

Aussage 1: Ich nutze alle meine Geräte – Smartphone, Tablet, PC oder Notebook – im gesamten Berufs- und Privatleben. Bin auf diversen Social Medias (Facebook, Twitter, XING usw.) unterwegs und regle meine gesamte Kommunikation mit Familie, Kunden, Freunden und Geschäftspartnern über diese Devices. Alternative Instrumente der „alten Art“ wie Klappkalender, Faxgerät nutze ich nicht mehr. Auch stehe ich den alternativen Bezahlungsmöglichkeiten wie Paypal, Online-Banking und Pay per Phone offen gegenüber.

Aussage 2: Ich nutze meine Geräte, wenn überhaupt – Smartphone, Tablet, PC oder Notebook – nur sehr eingeschränkt im Berufs- und Privatleben. Ich bin auf den Social Medias (Facebook, Twitter, XING usw.) zwar unterwegs, habe dort aber keine eigenen Einträge. Meine Kommunikation regle ich nur zum kleinen Teil über diese Devices, nutze das gute alte (Festnetz-)Telefon dafür häufiger. Alternative Instrumente der „alten Art“ wie Klappkalender, Faxgerät nutze ich immer noch hauptsächlich. Auch stehe ich den alternativen Bezahlungsmöglichkeiten wie Paypal, Online-Banking und Pay per Phone skeptisch gegenüber und versuche diese weitgehend zu vermeiden.

17. Vorlagen, Muster, Anleitungen

Das Tagesgeschäft in der Hausverwaltung ist geprägt von sich ständig wiederholenden Tätigkeiten gleicher Art. Sicherlich 40 - 60 % aller Tätigkeit sind mehrfach pro Tag oder mehrfach pro Woche / Monat auszuführen.

Leider wird dieses Einsparpotential im Bereich der Arbeitsprozesse in fast allen Immobilienverwaltungen ungenutzt liegen gelassen. Es existieren zwar einige wenige Vorlagen und Muster für beispielsweise die Beauftragung von Handwerkern im Falle einer Mängelmitteilung, mehr jedoch oft nicht.

In der Immobilienverwaltung gibt es viele Einsatzmöglichkeiten für Formulare, Muster oder Vorlagen, die die tägliche Arbeit im Unternehmen wesentlich vereinfachen und damit Zeit sparen. Diese sollten sich dann auch im Sinne einer schnelleren und einfacheren Kommunikation eher im digitalen Bereich (geschützter Bereich / Kundenportal auf der Firmen-Homepage) bewegen.

18. Personal

Der Fachkräftemangel ist in unserer Branche längst schon ein reiner Kräftemangel, denn es kommen einfach nicht genügend junge Menschen nach, die sich den Job des „normalen Verwalters“ antun möchten. Verständlich, wenn man mal betrachtet, wie viele Verwalter-Büros technisch ausgestattet sind und wie sich auf der anderen Seite Eigentümer beispielsweise in Eigentümerversammlungen verhalten. Tendenz negativ!

Die Digitalisierung spielt auch in diesem elementaren Bereich eine große Rolle, denn wer als Verwaltung modern ausgerichtet und mit zukunftsweisender Technik das Tagesgeschäft strukturiert und vereinfacht, hat auch im Kampf um die Mitarbeiter seinen Konkurrenten einiges voraus. Den jüngeren Generationen kommt es nicht mehr so sehr darauf an, Karriere zu machen oder viel Geld zu verdienen. Spaß und Bestätigung sowie der Einsatz modernster Hilfsmittel auf allen Ebenen ist für diese „Digital Natives“ eine Grundvoraussetzung.

Wer also als Hausverwaltung auf Retro setzt, wird mittlere bis große Probleme zu erwarten haben. Denn wer soll dann den Job noch machen, wenn Sie keine Mitarbeiter finden ... oder die vorhandenen Kollegen zu modern arbeitenden Wettbewerbern wechseln. Sie alleine?

19. Unzufriedenes Personal oder einfach mehr Mitarbeiter einstellen?

Die übliche Reflexhandlung von Verwaltungen bei stärker werdender Belastung im Tagesgeschäft ist fast immer: Mehr Personal einstellen ... wenn man denn welches findet!

Die wirtschaftliche Schere zwischen den Einnahmen der Verwaltergebühr und den steigenden Personalausgaben geht damit immer mehr auseinander. Und löst das Problem in der Konsequenz dann meist doch nicht.

Solange die Arbeitsabläufe nicht gestrafft, optimiert und ggf. dann in der Folge auch digitalisiert werden, bleibt die „gefühlte Arbeitsbelastung“ – trotz erhöhtem Personalbestand – immer gleich hoch.

Hören Sie also auf Ihre Mitarbeiter, wenn diese sich über einen längeren Zeitraum über das hohe Maß der Belastung beschweren. Tun Sie dies nicht als „übliche Meckerei in der Branche“ ab.

Geben Sie Ihrem Reflex nicht nach: Die Lösung kann nicht die Aufstockung Ihres Personals und die Steigerung Ihrer Ausgaben sein. Vielmehr liegt die wirkliche und dauerhafte Beseitigung dieser Mißstände in einer komplett anders agierenden Verwaltung. Weg vom „Haben wir immer schon so gemacht“ und hin zu „Wie können wir das auf moderne Art und Weise lösen?“

20. Kann ich mir die Digitalisierung überhaupt leisten?

Ja, denn Sie haben keine andere Alternative! Und sie bringt tatsächliche Vorteile und Einspareffekte!

Ein Mehr an Personal kostet weit mehr als ein Mehr an digitalen Lösungen. Selbst, wenn Sie mehrere Services auf einmal einsetzen. Ganz einfach, weil es die gewünschten Mitarbeiter am Markt nicht gibt ... oder Sie sich die am Markt vorhandenen nicht leisten können.

Zudem ist die Kosten-Nutzen-Rechnung bei den am Markt schon vorhandenen digitalen Lösungen immer positiv. Lassen Sie sich doch einmal vorrechnen, was der Einsatz eines der diversen PropTech-Angebote für Sie en Detail bringt. Sie werden überrascht sein, was da herauskommt.

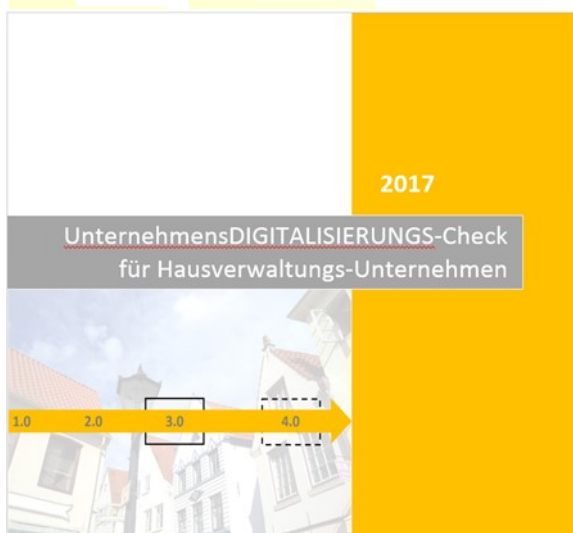
Und nochmals: An der Digitalisierung kommt keine Hausverwaltung vorbei. Sie ist ein MUSS. Wer sich hier nicht engagiert, wird über kurz oder lang entweder seine Kunden verlieren ... oder von einem Konkurrenten geschluckt. Was möchten Sie?

Lösungen gefällig?!

Gerne! Dieser kostenlose Kurz-Check soll Ihnen Ihre derzeitige Lage und Einstellung zum Thema Digitalisierung vor Augen führen.

Wo stehen Sie? Was nutzen Sie bereits und welche Möglichkeiten bestehen? Heute schon!

Sie haben jetzt mehrere Möglichkeiten:



Check-Up DIGITALISIERUNG für Hausverwaltungen
HausLehrer – Michael Friedrich
Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann
Fon 02104 – 776591
info@HausLehrer.com

1. Sie kaufen sich im Hausverwalter-Shop den ausführlichen und zum Preis von 39,- € zzgl. MwSt. erhältlichen „UnternehmensDIGITALISIERUNGS-Check“ (ist noch in Arbeit und Sie können diesen gerne vorbestellen!) für Ihre Immobilienverwaltung und stellen noch weitaus mehr auf den Prüfstand als bisher. In diesem Check erhalten Sie – anders als im kostenlosen Kurz-Check – zu fast jedem Punkt auch eine mögliche Lösung. Mit ausführlicher Erläuterung zu Kosten und Nutzen im Tagesgeschäft und Hinweisen, wer diese Lösung anbietet oder wo und wie Sie die digitalen Instrumente erhalten.
2. Sie vereinbaren mit dem Autor dieses Checks einen Termin für eine telefonische oder persönliche Beratung. In diesem Gespräch können Sie Ihre eigenen Anforderungen und Vorstellung darstellen und wir können individuell die einzelnen für Ihr Unternehmen möglichen Lösungen besprechen und deren Umsetzung in Angriff nehmen.
3. Sie haben ein ganz besonderes und eiliges Anliegen? Entweder im Bereich der Arbeitsabläufe Ihrer Verwaltung, beispielsweise möchten Sie die leidigen Kleinreparaturen und den Aufwand damit auf ein Mindestmaß reduzieren und Ihre Mitarbeiter entlasten? Dann sprechen Sie uns an und wir vermitteln Ihnen den passenden Partner?

Übrigens ...

... wer diesen Kurz-Check ausgefüllt an uns zurücksendet, erhält den „UnternehmensDIGITALISIERUNGS-Check“ zum Preis von 19,- € zzgl. MwSt. Sie sparen 20,- €.

... und hier ein paar wichtige Tipps und Hinweise zum weiteren Vorgehen ...

- Sie sind in der Auswertung meist bei „Nein“ gelandet?
- Sie sind mit diesem Ergebnis nicht zufrieden und wünschen sich, dass Ihr unternehmerischer Digitalisierungswert und Ihr Arbeitsabläufe optimiert werden?
- Sie wissen nicht, wie Sie dies bewerkstelligen und diese Optimierungen um stressigen Tagesgeschäft umsetzen sollen?

Wir von HausLehrer verfügen über das Wissen und die Erfahrung, dieses Ziel mit Ihnen zusammen umzusetzen. Mehr als 400 Einzelberatungen von ausschließlich Immobilienverwaltungs-Unternehmen bringen die notwendige Kenntnis darüber, was in welchen Situationen funktioniert und welches Ergebnis bringt.

Profitieren Sie von diesem Wissen und der Erfahrung und bringen Ihr Unternehmen auf Kurs. Finanziell, fachlich und in den Arbeitsabläufen. Es steckt mehr Potenzial in der Digitalisierung als Sie vielleicht selbst ahnen.

Rufen Sie uns einfach an und lassen sich beraten. Kostenlos und unverbindlich!

Wir freuen uns auf Sie und haben für (fast) alle Fragen eine Antwort parat.

„DIGITALISIERUNGS-OFFENSIVE Immobilienverwaltung“

Digitalisierung für Immobilienverwaltungen ... nur etwas für große Unternehmen?

Im März 2017 war ich in Weimar beim "Forum Zukunft" des DDIV. Hauptthema war die Digitalisierung für die Immobilienverwaltungen.

Was kann, was sollte der Verwalter jetzt schon und in der Zukunft tun? Was ist möglich?

Mein ganz persönlicher Eindruck von diesem Event ist folgender:

Gut, dass das Thema Digitalisierung aufgenommen und vorgestellt worden ist. Denn es ist wichtig und notwendig ... und letztlich kommt keine zukunftsfähige und wettbewerbsorientierte Hausverwaltung an diesem Thema vorbei. Schon allein, weil die Kunden es von den Verwaltern verlangen werden.

Doch den allgemeinen Eindruck, den ich - und sicherlich auch viele der anwesenden Verwalter - aus Weimar mitgenommen habe, ist, dass Digitalisierung für Verwalter momentan nur dann geht, wenn man groß, viele Einheiten, große finanzielle Mittel UND die nötige Manpower am Start hat. **Doch welcher durchschnittliche Verwalter mit nicht mehr als 1500 oder 2000 Einheiten hat das schon?!**

Es wurden tolle und extrem leistungsfähige Lösungen und Ansätze vorgestellt. Und auch der Hinweis, sich nicht von diesen "Leuchtturm-Lösungen" abschrecken zu lassen und auch mit kleinen Schritten anzufangen, war absolut richtig.

Auf Seiten der „normalen Verwalter“ braucht es dafür aber sicher mehr:

- ✓ **MEHR Beispiele,**
- ✓ **MEHR Infos zu Lösungsansätzen und Kosten-Nutzen-Rechnungen**
- ✓ **... und MEHR Anleitung, wie der normale Verwalter dies im Umfeld des stressigen Tagesgeschäfts und der doch sehr unterschiedlichen technischen Voraussetzungen im eigenen Betrieb überhaupt plant und umsetzt.**

Die Schwellenängste in Richtung Digitalisierung sind in Weimar bei der Mehrzahl der Verwalter wohl eher nicht abgebaut sondern vielmehr vergrößert worden. Einige, mit denen ich gesprochen habe, sagten mir rundweg, dass sie jetzt wohl noch viel eher abwarten

Check-Up DIGITALISIERUNG für Hausverwaltungen

HausLehrer – Michael Friedrich

Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann

Fon 02104 – 776591

info@HausLehrer.com

würden, bis eine praktikable UND bezahlbare Lösung kommt, die man sich auch leisten könne.

Aus diesem Grund starte ich in 2017 – zusammen mit mehreren PropTechs – die „DIGITALISIERUNGS-OFFENSIVE Immobilienverwaltung“. Sinn und Zweck dieser Offensive wird sein, die Lücke zwischen den schon existierenden Angeboten am Markt und den tatsächlichen Verhältnissen der Verwalter im Tagesgeschäft zu schließen.

Sprich, wir haben uns zum Ziel gesetzt, in punkto Digitalisierung Ihnen nicht nur MEHR Beispiele, MEHR Infos zu Lösungen und Kosten, sondern ein ganzheitliches Konzept anzubieten, mit dem Sie in Ihrem Hausverwaltungs-Unternehmen entweder im Kleinen oder gerne auch im Großen die Digitalisierung in Gang setzen können. UND wir übernehmen auch gleich die Umsetzung bei Ihnen und mit Ihnen ... denn genau hier liegen die größten Hindernisse.

Die Partner der „DIGITALISIERUNGS-OFFENSIVE“ bieten Ihnen hier genau die Lösungen, die Sie sich wünschen ... und bezahlbar sind.

Sie möchten mehr wissen? Gern!

Rufen Sie uns an.

HAUS
LEHRER