

Mist, Zahlen lügen nicht!

Fast jeder Unternehmer fragt sich in mehr oder weniger regelmäßigen Abständen: Was habe ich erreicht, was hat gut geklappt und wo kann ich mich verbessern?

Darüber hinaus nehmen sich viele von uns auch Dinge für das neue Jahr vor. Wie viele Kunden will ich erobern, welche Umsätze will ich realisieren? Wir als Trainer sind nicht selten bei solchen Analysen und Gesprächen dabei. So ging es mir auch im letzten Jahr mit einem meiner Kunden aus der Immobilienbranche. Wir haben uns die Zahlen des Unternehmens angesehen. Unerklärlicherweise stellten wir fest, dass es im Jahr 2016 – etwa ab Sommer – einen Knick gab. Ab diesem Zeitpunkt lief es nicht mehr rund, die Luft war raus, irgendetwas stand in der Firma seit diesem Zeitpunkt auf der Bremse.

Wir diskutierten fleißig weiter und stellten etwa fünfzehn Fragen später fest, dass möglicherweise die Akquise vernachlässigt worden war. Daraufhin nahmen wir die Zahlen noch genauer unter die Lupe und sahen uns anschließend die wöchentlichen und monatlichen Aktivitäten im Detail an. Hierbei entdeckten wir sehr schnell, dass die aktive Akquisezeit im Unternehmen auf gerade einmal elf Stunden im Monat gesunken war. Elf Stunden im Monat, das sind gerade einmal zwei von zwanzig Tagen, also weniger als zehn Prozent. Die meisten von uns können sich nicht erlauben, so wenig Akquise zu betreiben.

Wir haben dann die Akquise auf 36 Stunden im Monat heraufgesetzt, also mehr als das Dreifache. Und wenn Sie sich das



Jeder Job beinhaltet ein paar Aufgaben, die man nicht ganz so gerne erledigt. Doch das sind sehr oft genau diejenigen, die man konsequent verfolgen muss, damit man in seinem Metier dauerhaft erfolgreich bleibt oder noch erfolgreicher wird.

genau anschauen, dann ist das eigentlich gar nicht viel. Das sind jeweils zwei Stunden an vier Tagen in der Woche, die man in neue Aufträge investiert. Hierfür sind die altbekannten Tätigkeiten, wie „Doorknocking“ und Telefonieren, einfach immer noch die besten Methoden.

Und, wenn die Statistik stimmt, wird dieser Makler am Ende des Jahres den dreifachen Umsatz generieren. Wir wollten mehr machen, deswegen haben wir die Akquise verdreifacht und gehen vorsichtig davon aus, dass wir daraus immerhin doppelt so viele Vermittlungsaufträge generieren.

Daher nun die Aufgabe für Sie kurz vor der Jahresmitte: Schauen Sie doch einmal bei sich und fassen Sie sich an die eigene Nase: Was tue ich persönlich dafür, dass ich mehr Immobilien zur Vermittlung hereinhole? Was tue ich persönlich dafür, dass die hereingeholten Objekte auch verkauft werden? Wir alle wissen, dass wir im Moment den Fokus eher auf das Akquirieren von neuen Immobilien legen müssen als auf das Verkaufen. Nur ist es sehr oft so, dass gerade die Aufgaben, die man machen sollte, nicht immer die attraktivsten sind und es sind meistens auch nicht diejenigen Dinge, die wir am allerliebsten erledigen. Deswegen muss man gerade bei diesen Aufgaben aufpassen, dass man sie nicht vernachlässigt. Jeder Job beinhaltet ein paar Aufgaben, die man nicht ganz so gerne erledigt. Doch das sind sehr oft genau diejenigen, die man sehr dringend und konsequent verfolgen muss, damit man in seinem Metier dauerhaft erfolgreich bleibt oder noch erfolgreicher wird.

Schauen Sie da einmal bei sich nach. Schauen Sie zudem bei Ihren Mitarbeitern, und Sie werden feststellen, dass fast jeder noch Luft nach oben hat. Außerdem hört sich 36 Stunden Akquise im Monat viel unangenehmer an als viermal in der Woche zwei Stunden. Das ist doch eigentlich nicht viel! Ich finde sogar, dass das gigantisch wenig ist und da noch fast jeder von Ihnen eine ordentliche Schippe drauflegen kann, wenn er nur möchte.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim „Möchten“ – Ihr Mark Remscheidt

