

## Das Leitbild des Makler System Clubs

Das Unternehmensleitbild ist die Grundlage für unsere unternehmerische Kommunikation und unsere Dienstleistungen. Es beinhaltet elf Handlungsprinzipien und drückt die Geisteshaltung aus, die unseren geschäftlichen Aktivitäten zugrunde liegt.

- 1) **Das Prinzip des Lebens:** Ein Unternehmen dient der Verbesserung der Lebensqualität aller Beteiligten. Des Unternehmers, der Kunden und der Mitarbeiter. Der Kunde definiert letztendlich das Geschäft, der Unternehmer erfindet es.
- 2) **Das Prinzip des Führens:** Entwicklung und Erfolg eines Unternehmens hängen mit einer klaren Vision, einer eindeutig definierten Geschäftsidee und der entsprechenden Kommunikation eng zusammen. Wer erfolgreich ist, muss in den Grundlagen gut sein.
- 3) **Daran und nicht darin:** Die unternehmerische Tätigkeit muss zu einem großen Teil Unternehmensentwicklung durchführen. Operative Tätigkeiten des Unternehmers sind notwendiger Bestandteil des Erfolgs, aber sie reichen nicht aus und können dem Unternehmen sogar schaden. Niemals darf die Entwicklung durch das Tagesgeschäft verhindert werden.
- 4) **Der Weg des geringsten Widerstands:** Die Struktur bestimmt den Weg, den Mitarbeiter und Unternehmer bei der täglichen Arbeit wählen. Eine gute Struktur besteht aus einer klaren Vision, einer positiven Spannung zwischen der Realität und der Vision sowie der Schaffung von klaren Regeln und Arbeitsbedingungen. Aus diesem Grunde schaffen wir immer zunächst die Strukturen, bevor wir ein Geschäft beginnen, einen Mitarbeiter einstellen oder eine bedeutende neue Aktivität durchführen.
- 5) **Systematisierung:** Das System verrichtet die Arbeit, die Menschen betreiben das System. Routine-Tätigkeiten, die ohne ein erkennbares System betrieben werden, können dem Unternehmen schaden und sind schwer zu kontrollieren und zu verbessern. Der Sinn des Systems für den Unternehmer ist die Freiheit, das zu tun, was der Unternehmer tun will. Der Sinn für den Mitarbeiter sind klare Leistungskriterien und die Transparenz hinsichtlich Abläufen und Anforderungen an seine Leistung. Der Sinn für den Kunden ist die Sicherheit immer die gleiche bestmögliche Qualität und Zuverlässigkeit zu erhalten.
- 6) **Der Unternehmensentwicklungsprozess:** Innovation, Quantifizierung und Implementation bilden die Grundlage für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess.
- 7) **Marketing schlägt Mensch:** Dieser Grundsatz bildet zusammen mit einem Plan, einer Checkliste oder einem Prozess die Basis für jede gute Marketingaktivität. Der Markt bestimmt den Marketingprozess, nicht der Unternehmer.
- 8) **Wenn etwas nicht dem Marktverhalten entspricht, muss es geändert und angepasst werden:** Dieser Grundsatz besagt, dass man erfolglose Aktivitäten unterlassen muss und negative Entwicklungen (Mitarbeiter, Partner, Produkte, Kunden) beenden muss. Gleichzeitig wird durch den Unternehmensentwicklungsprozess der Weg für neue Innovationen frei.
- 9) **Ehrlich währt am längsten:** Wir versprechen den Kunden nur Dinge, die wir tatsächlich erfüllen können und wollen. Das erspart spätere Diskussionen und führt auf Dauer zu zufriedenen Kunden. Kunden, die Dinge wollen, die wir nicht wollen oder Kunden die wir nicht wollen, lehnen wir freundlich und fair ab.
- 10) **Wähle den größten Hebel:** Alle Aktivitäten, insbesondere im Marketing, müssen auf den größtmöglichen Hebel hin überprüft werden. Jede Aktivität, die mit einem geringen Hebel ausgeführt wird, verursacht unnötigen Energieaufwand (Zeit, Geld, Schwierigkeiten, Pareto-Prinzip).
- 11) **Maximiere die Möglichkeiten:** Wenn eine Entscheidung ansteht und die Wahl unklar ist, entscheiden wir uns für den Weg, der später die besten Möglichkeiten offen lässt.

## Die Grundprinzipien zum idealen Maklerunternehmen

14 Grundprinzipien leiten uns bei der Entwicklung von Lösungen und Prozessen für Maklerbetriebe:

- 1) **Wer beim Planen scheitert, plant sein Scheitern:** Wer keine schriftliche Unternehmensplanung erstellt, dem fehlt die Perspektive zur Größe.
- 2) **Systeme sind stärker als Menschen:** Ein gutes Einkaufs-Verkaufssystem schlägt die besten Verkäufer und Einkäufer um Längen. Vorteil für das Unternehmen: Das System gehört dem Unternehmen und bleibt auch dann, wenn die Mitarbeiter gehen.
- 3) **Systeme leben länger:** Ein Mitarbeiter mag gehen, ein gutes System bleibt. Im Falle des Wettbewerbs aber auch: Ein schlechter Wettbewerber geht irgendwann Bankrott, ein gutes System überlebt und sucht sich einen neuen Geschäftsführer.
- 4) **Marketing schlägt Verkauf:** Makler, die sich auf Marketing konzentrieren, sind erfolgreicher als verkaufsorientierte Unternehmen.
- 5) **Eine gute Führungssystematik löst 95% der Probleme:** Die meisten Mitarbeiterprobleme sind Routineangelegenheiten. Wer für die Beantwortung von Routinefragen ständig Zeit und Energie aufwenden muss, brennt irgendwann frustriert aus. Führung bedeutet klare Regeln, Prinzipien und Standards für die Zusammenarbeit festzulegen, um sich im Tagesgeschäft nur mit den wirklich wesentlichen Fragestellungen auseinander setzen zu müssen.
- 6) **Prozesse bringen Action, Durchsatz und Qualität:** Für die Akquise bedeutet das gute organisierte Kundentermine, klare Verträge und Leistungsversprechen. Für das Marketing wirksame Abläufe und klare Regeln und Ziele. Für die Führung offene und klare Kommunikation mit Mitarbeitern sowie Ergebnisse durch faire Zielsetzungen. Für das Unternehmen Fortschritt, Gewinn und zufriedene Inhaber.
- 7) **Erfolgreiche Unternehmen sind gut organisiert:** Es gibt dauerhaft keine Ausnahme von dieser Regel.
- 8) **Unternehmer sein, bedeutet ein System zu besitzen:** Wer von seiner Firma unausweichlich eingespannt wird, hat kein Unternehmen – er hat einen Job! Systeme arbeiten für den Unternehmer. Deshalb ist es das Ziel eines Unternehmers leistungsfähige Systeme zu schaffen.
- 9) **Lebensqualität geht vor:** Ein Unternehmen dient der Steigerung der Lebensqualität aller Beteiligten: Mitarbeiter, Kunden und Unternehmer
- 10) **Die Hühner werden am Abend gezählt:** Kurzfristige Erfolge sind befriedigend, letztendlich zählt aber nur der dauerhafte Erfolg. Dieser lässt sich am besten mit Systemen erreichen, die intelligent geplant sind.
- 11) **Das Tagesgeschäft ist der Tod des Unternehmers:** Wer ständig in und nicht an seiner Firma arbeitet, ist dem Untergang geweiht und hat weder Zeit noch Inspiration für positive Ziele und Perspektiven.
- 12) **Wer gerne arbeitet, hat schon verloren:** Die Aussage „Ich arbeite gern!“ führt in den Untergang. Sagen Sie lieber „Ich habe ein Ziel, dafür lohnt es sich mit Spaß zu arbeiten!“ Wer nur die Arbeit an sich liebt, wird unterbewusst dafür sorgen, dass er immer mehr davon bekommt!
- 13) **Wer das Verkaufen liebt, sollte als Verkäufer anheuern:** Wer als Unternehmer den Verkauf liebt und das als seine alleinige Hauptaufgabe sieht, der verschenkt Potenzial. Wer eine Firma hat, hat weitere bedeutende Pflichten! Wenn Sie nur Verkäufer bleiben wollen, dann suchen Sie sich eine Stelle als Verkäufer in einer Firma, in der der Geschäftsführer seine Pflichten ernst nimmt.
- 14) **Spannung ist Dein Freund:** Wer eine klare Vision der Zukunft hat und die davon abweichende Realität klar erkennt, der verspürt automatisch Spannung und die Motivation etwas zu tun. Wer die Spannung nicht aushält und deswegen die Augen vor der Realität verschließt, kleine Erfolge übertrieben herausstellt oder seine Ziele ständig nach unten korrigiert, der nimmt sich und dem Unternehmen viele Möglichkeiten für die Entwicklung zum Besseren.