

Oliver Nettekoven

Die Immobilienmakler Bibel

**Wie Sie als Immobilienmakler erfolgreich werden und
langfristig bleiben**

© 2021 Oliver Nettekoven

Verlag und Druck:
tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg

ISBN

Paperback: 978-3-347-38895-6

Hardcover: 978-3-347-38896-3

e-Book: 978-3-347-38897-0

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.



Oliver Nettekoven

Wie es so oft ist, hat auch Oliver als Kind immer gerne Häuser gezeichnet und früh beschlossen, daraus einen Beruf zu machen. Er machte eine Ausbildung zum Maurer und studierte Architektur, um endlich beruflich Häuser zeichnen zu können.

Aber das reichte ihm nicht, denn er fing mit Mitte 20 auch damit an, sie selbst zu erstellen, zu verkaufen und zu vermarkten.

Er wechselte die Seiten und arbeitet bis heute für private und gewerbliche Bauherren als TÜV-zertifizierter Sachverständiger für Bauschäden und Immobilienbewertung.

Seit geraumer Zeit vermittelt er Immobilienmaklern und Immobilienverwaltern seine Erfahrung als Trainer und Coach im Vertrieb und in der Projektentwicklung und zeichnet damit Karrierewege und leider nur noch selten Häuser.

Oliver wohnt und lebt mit seiner Familie in seiner Wahlheimat Gerolstein in der schönen Vulkaneifel.

Für mich, für Dich und für meinen Vater Rolf

Inhaltsverzeichnis

1. STELSCHRAUBEN DES ERFOLGS	11
1. STELSCHRAUBEN DES ERFOLGS	13
1.1 GRÜNDUNG EINES ERFOLGREICHEN MAKLERBÜROS	13
1.1.1 Idee und Planung.....	14
1.1.2 Unternehmensgründung und Erlaubnis, als Makler tätig zu werden	14
1.1.3 Franchise oder eigenes Business.....	17
1.2.1 Effiziente Büroorganisation.....	19
1.2.2 Richtig abgesichert in die Selbstständigkeit.....	21
1.2.3 Machen Sie das Finanzamt zu Ihrem Partner.....	22
1.3.1 Maklerverträge, zugeschnitten auf Ihr Business.....	27
1.3.2 Wichtige allgemeine Geschäftsbedingungen für Ihr Unternehmen	31
1.4.1 Die 6 wichtigsten Einflussfaktoren des Immobilienmarktes	34
1.4.2 Persona Methode – Wer genau ist Ihr Kunde?	41
1.4.3 Erfolg programmieren mit dem USP	43
1.4.4 Marktforschung: Was passiert in Ihrem Umfeld?	45
1.4.5 Strategische Selbstanalyse durch SWOT	48
1.4.6 Die Vision Ihrer unternehmerischen Zukunft.....	52
1.4.7 Marketing: Erfolg durch Konzepte	57
1.4.8 Mehr Marketingerfolg durch Social Media	62
1.4.9 Funnel-Bildung und Content Marketing.....	66
1.5. Wie werden Sie zum Experten?	68
2. ERFOLGREICH IN IHRER PRAXIS	71
2. ERFOLGREICH IN IHRER PRAXIS	73
2.1 DER START IN IHR NEUES BUSINESS.....	77
2.1.1 Mit Selbstbewusstsein und sicherem Auftreten zum ersten Termin.....	79
2.1.2 Verkaufspsychologie – Überzeugen durch Einstellung	83
2.1.3 Mit Spaß an der Akquise zu neuen Kontakten	84
2.1.4 Ihr Gesprächsleitfaden für eine erfolgreiche Kalt-Akquise	87
2.1.5 Die 10 Phasen eines Verkaufsgesprächs	89
2.1.6 Vertrieb I Presales für Ihr Immobilienbusiness	95
2.1.7 Ihr Business gut platzieren	98
2.1.8 Offline- oder Online-Werbung? Oder beides?	99

2.1.9 Ihr Branding, Positionierung beim Kunden.....	100
2.2 BEGINN EINES NEUEN BERUFSALLTAGES	102
2.2.1 Baurecht und Planung.....	102
2.2.1.1 Flächennutzungsplan	103
2.2.1.2 Bebauungsplan.....	104
2.2.1.3 Grundflächenzahl (GRZ)	105
2.2.1.4 Geschossflächenzahl (GFZ)	106
2.2.1.5 Baunutzungsverordnung.....	106
2.2.1.6 Landesbauordnung	107
2.2.1.7 Musterbauordnung.....	108
2.2.1.8 Baugenehmigung	108
2.2.1.9 Abstandsflächen.....	109
2.2.2 Grundbuch	109
2.2.3 Notwendige Dokumente für den Notartermin	111
2.2.4 Exposé für Ihre erfolgreichen Projekte	112
2.2.5 Energieausweis: alles, was Sie wissen müssen	114
2.2.6 Wohnungseigentumsgesetz.....	119
2.2.7 DSGVO, Sicherheit für Ihr Business.....	120
2.2.8 UWG (Wettbewerbsrecht) Richtiger Umgang mit dem Wettbewerb	123
2.2.9 Sagen Sie jetzt nichts Falsches! Schadensersatz vermeiden!	129

3. IHREN ERFOLG HALTEN UND STEIGERN 133

3. IHREN ERFOLG HALTEN UND STEIGERN 135

3.1 CONTENT: EIN BAUSTEIN IHRER KARRIERE.....	136
3.1.1 Netzwerk und die Strategie dahinter.....	137
3.1.2 Die 11 wichtigsten Regeln für das Netzwerken auf Veranstaltungen	139
3.1.3 Neoterisches Marketing.....	141
3.1.4 Augmented Reality für Ihr Immobilienbusiness	152
3.1.5 Vertrieb II Aftersales Empfehlung und Bewertung.....	156
3.1.6 Alles, aber nicht gewöhnlich	162
3.1.7 Machen Sie es gut	163

Vorwort

„Und als Höhepunkt unserer Besichtigung sehen Sie hier das Badezimmer!“,

strahlt der sehr gut gekleidete Immobilienmakler seine beiden Kunden an!

Ich als Zuschauer einer Fernsehsendung, die Immobilienmakler bei ihrer täglichen Arbeit zeigen soll, bin voller Erwartung auf die Reaktion der beiden jungen Immobilien-Interessenten! Und kurz danach wird mein Warten belohnt, und zwar mit einem „Aaaaah“ der jungen Interessentin, die sich äußerlich nicht von einer Abiturientin unterscheidet, sich aber scheinbar ein Nobelloft im Frankfurter Zentrum leisten kann.

Was hatte die Dame denn erwartet nach der Besichtigung von Wohn-, Ess- und Schlafzimmern? Ein Raum mit Meerblick über den Dächern von Frankfurt inmitten von Bankengebäuden?

Ich schalte den Fernseher kopfschüttelnd aus und frage mich, ob dieses, schlecht inszenierte Schauspiel wirklich jemand für realistisch hält!

Eine Antwort auf diese Frage erhalte ich regelmäßig in meinen Seminaren, wenn mich zukünftige Immobilienmakler oft fragend anschauen und mir zu verstehen geben, dass sie die eben beschriebene Badezimmerszene wirklich für den realen Alltag eines Immobilienmaklers halten!

Der Beruf des Immobilienmaklers ist sehr abwechslungsreich und auch spannend, aber auch mit sehr vielen Mythen behaftet! Denn zum einen kann der zukünftige Eigenheimbesitzer ein Zimmer mit Badewanne sicherlich selbstständig als Badezimmer identifizieren, und zum anderen kaufen sehr attraktive Abiturientinnen mit ihren gleichaltrigen, Kaugummi-kauenden Lebensgefährten in der Regel keine Millionenobjekte, schon gar nicht nach nur einem Besichtigungstermin!

Damit ein Makler erfolgreich ist und auch bleibt, muss er sich erst einmal für Menschen interessieren. Ohne diese Eigenschaft wird er vielleicht als Nachtwächter erfolgreich, jedoch keinesfalls als Makler für Immobilien. Dieses Buch vermittelt Ihnen den Rest für Ihren Erfolg, das Wissen, das Sie für Ihren Weg zum erfolgreichen Makler-Unternehmer benötigen. Sei es die erfolgreiche Gründung, aber auch die Informationen, die Sie, bezogen auf Immobilien, kennen müssen, um erfolgreich zu werden und zukünftig zu bleiben. Vor allem sollten Sie Spaß an Ihrem zukünftigen Beruf haben, und den wünsche ich Ihnen jetzt beim Lesen und bei Ihrem Start in eine erfolgreiche, aufregende und spannende Zukunft! Oliver Nettekoven

1. STELLSCHRAUBEN DES ERFOLGS

1. STELSCHRAUBEN DES ERFOLGS

Es war kaum über null Grad, kurz nach sechs Uhr morgens und dazu noch stockfinster, als ich im Oktober 1990 frierend aus meinem Auto stieg. „Die Grundlage für Architektur ist es, ein Haus mit seinen eigenen Händen errichten zu können!“ Das hatte mir mein Vater immer

und immer wieder gepredigt! Dass er recht behalten sollte, wurde mir erst Jahre später klar. Aber an diesem Morgen stellte ich mich der Aufgabe, ein Haus mit eigenen Händen zu errichten, sei es anfänglich auch nur durch Tätigkeiten an der Schippe oder am Besen.

Jeden Nachmittag kamen meine früheren Schulkameraden von den Banken und Versicherungen dieser Welt an der Baustelle vorbei, um mir in ihren Nadelstreifen-Anzügen lächelnd zu winken. Ich habe damals, genau wie Sie jetzt, beschlossen, erfolgreich zu werden in einem Beruf, der Spaß macht. Meine Nadelstreifen-Kollegen sehnen sich mittlerweile aus ihren Versicherungsbüros weg nach Abwechslung und Spannung, die ich mittlerweile zu genüge genießen darf. Also machen wir uns auf den Weg in Ihre berufliche Zukunft, um auch für Sie Abwechslung und Spannung zu finden.

Allerdings gibt es eine Parallele zum Jahr 1990: Zuerst müssen Sie die Grundlagen Ihres zukünftigen beruflichen Umfeldes kennen und daher werden Ihnen im ersten Kapitel die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung vermittelt. Machen Sie nicht die Fehler, die schon andere gemacht haben: Unterschätzen Sie nicht den Aufwand einer Unternehmensgründung! Gehen Sie jeden Schritt in Ihren beruflichen Erfolg, Sie werden sehen: Es lohnt sich!

1.1 Gründung eines erfolgreichen Maklerbüros

Die allgemeine Meinung über Makler lautet: „Der hat einen Termin mit Kunden und hat auch noch Geld damit verdient!“ An dieser Stelle werde ich innerlich immer etwas ungehalten und denke darüber nach, ob der Friseur mir schon mal kostenlos die Haare geschnitten oder die nette Dame an

der Supermarktkasse schon mal gesagt hat: „Ach, lassen Sie Ihren Geldbeutel stecken, heute ist Ihr Einkauf umsonst!“ Sie werden es ahnen, sowohl den Haarschnitt als auch den Supermarkt-Einkauf gibt es nicht ohne zu bezahlen!

Warum sollte also ein Makler seine Tätigkeit, die mit sehr viel Aufwand und Zeit verbunden ist, kostenlos anbieten. Makler verdienen mitunter sehr gut.

Sehr selten, aber manchmal erzielt ein Makler mit nur einem Kundentermin einen Abschluss, aber warum? Weil er über das richtige Objekt, den richtigen Kontakt und eine Menge Fachwissen verfügt. In diesem Buch wird Ihnen aufgezeigt welche Schritte Sie gehen müssen, um zukünftig auch als Fachmann für Immobilien Ihr Geld zu verdienen.

1.1.1 Idee und Planung

Wie stellen Sie sich Ihre zukünftige Tätigkeit vor, wie viele Objekte wollen Sie in Ihr Angebot aufnehmen? Welche Kunden sollen angesprochen werden, und vor allem wie? Es ist ausgesprochen wichtig, dass Sie eine genaue Vorstellung davon haben, wo Sie welche Immobilien an wen verkaufen wollen! Starten Sie mit einer gründlichen Recherche Ihres zukünftigen Vertriebsgebietes. Welche Immobilien sind in dem örtlichen Umfeld, in dem Sie als Makler tätig sein wollen, attraktiv und vor allem welche nicht? Ihr Vertriebsgebiet sollte in einem Tag zu Fuß zu durchqueren sein, keinesfalls größer!

Es gibt sehr viele Makler, die antworten auf die Frage nach Ihrem Vertriebsgebiet: Köln, Bonn, Düsseldorf und Frankfurt. Wenn Sie dieses Gebiet erfolgreich bearbeiten wollen, um Immobilien zu verkaufen, stelle ich immer die Frage nach dem Firmen-Helikopter. Man kann in so einem riesigen Gebiet nicht als Makler allein das Angebot kennen und auch noch nah am Kunden sein, denn ein Tag hat nun mal nicht mehr als 24 Stunden.

1.1.2 Unternehmensgründung und Erlaubnis, als Makler tätig zu werden

Um als Makler tätig werden zu dürfen, sind ein paar wichtige Vorbereitungen dringend vonnöten! Zunächst sollten Sie sich im Klaren darüber sein, dass der Beruf des Maklers eine erhebliche Verantwortung dem Kunden

gegenüber mit sich bringt. Bei Immobilien geht es nicht zuletzt bei Ihrer Provision ebenso wie beim Kaufpreis um sehr viel Geld!

Fehler, bezogen auf Ihre Beratung, müssen unbedingt vermieden werden. Ebenfalls muss der Kunde sicher sein können, es mit einem wirklichen Fachmann mit keinerlei Belastungen, seine Vita betreffend, zu tun zu haben. Das heißt umgangssprachlich: Ihre Weste sollte bei Beginn Ihrer Tätigkeit blütenweiß sein. Ihr Unternehmen können Sie bei Ihrem örtlichen Ordnungsamt gründen, indem Sie einen Gewerbeschein beantragen. Das betrifft ausschließlich Personengesellschaften, sogenannte Ein-Mann-Unternehmen, die die Gründung einer offenen Handelsgesellschaft (OHG) beinhalten. Hierbei ist wichtig zu wissen, dass Sie gleichzeitig Ihre Firma sind und mit Ihrem gesamten Privatvermögen für Ihre Firma in Haftung genommen werden können. Der Gewerbeschein ist also die Erlaubnis des Ordnungsamtes, mit Ihrem Unternehmen geschäftlich tätig werden zu können.

Sollten Sie anfänglich schon Kreditmittel für Ihr Business in Anspruch nehmen wollen, so ist es angeraten, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) zu gründen. Für diese GmbH ist ebenfalls ein Gewerbeschein zu beantragen. Bei der GmbH, die im Übrigen nur bei einem Notar mit einem Gesellschaftsvertrag gegründet werden kann, würde im Falle einer Insolvenz unter Umständen die Gesellschaft haften. Hierüber sollten Sie sich in jedem Fall von einem Steuerberater beraten lassen. Er wird Sie bei der Gründung begleiten und mit Ihnen die richtige Unternehmensform für Ihr Business finden. In diesem Buch sind lediglich Vorschläge für Ihre Gründung erklärt, keinesfalls sind diese Informationen als Steuerberatung anzusehen oder können eine Steuerberatung ersetzen.

Nach der Gründung der GmbH durch den Notar oder der Wahl einer offenen Handelsgesellschaft wird Ihnen also der Gewerbeschein vom Ordnungsamt ausgehändigt und Ihr Unternehmen ist damit gegründet. Das Ordnungsamt benachrichtigt über diesen Vorgang das zuständige Finanzamt, und dieses teilt Ihrem Unternehmen eine Steuernummer zu. Das Finanzamt wird Sie hierzu per Post kontaktieren und Ihnen einen Fragebogen, bezogen auf die zu erwartenden Umsätze Ihres neuen Unternehmens, mitschicken. Hierbei ist sehr wichtig, dass Sie den Fragebogen mit einem Steuerberater ausfüllen und sich über die Steuerverpflichtungen eines Unternehmens gründlich informieren.

Sie haben nun Ihr Unternehmen gegründet und im Gewerbeschein angegeben, zukünftig Grundstücke und Immobilien verkaufen zu wollen. Der An- bzw. Verkauf von Immobilien, Grundstücken und grundstücksgleichen Rechten – so nennt man die Tätigkeit des Maklers – ist mit einer Erlaubnis nach §34 c der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) erlaubnispflichtig. Auch diese Erlaubnis wird beim zuständigen Ordnungsamt beantragt! Der Antrag wird geprüft und nach Prüfung wird Ihnen die Erlaubnis erteilt, nachdem Sie Unterlagen beim Ordnungsamt eingereicht haben. Diese Unterlagen dienen dem Ordnungsamt dazu, sich ein Bild von Ihrer Person und Ihrem Unternehmen zu machen.

Folgende Unterlagen müssen für die Erlaubnis nach § 34 c beim zuständigen Ordnungsamt eingereicht werden:

1. *Gültiger Personalausweis*
2. *Unbedenklichkeitsbescheinigung des örtlichen Finanzamtes*
3. *Auszug aus dem Bundeszentralregister – Führungszeugnis, beim Einwohnermeldeamt beantragen*
4. *Auszug aus dem Schuldnerverzeichnis des zentralen Vollstreckungsgerichts (www.vollstreckungsgericht.de)*
5. *Auskunft des Insolvenzgerichtes, beim Amtsgericht erhältlich*

Die Unterlagen dürfen nicht älter als 3 Monate sein.

Wenn Sie die genannten Unterlagen einreichen und Ihnen Ihre Erlaubnis nach § 34 c (Maklerschein) überreicht wird, dürfen Sie als Makler tätig werden und können somit sofort mit Ihrer Selbstständigkeit beginnen.

1.1.3 Franchise oder eigenes Business

Die Frage der Selbstständigkeit stellt sich eigentlich in diesem Falle nicht! Zum einen haben Sie nun erfolgreich Ihr eigenes Immobilien-Unternehmen gegründet, zum anderen sind Sie auch im Falle einer Tätigkeit für einen Franchiser im Immobilienbereich selbstständig! Ein Franchiser oder auch Franchisegeber bietet sein Geschäftsmodell Neuunternehmern zur Nutzung gegen Lizenzgebühren an.

Bei der Frage, in welchem Bereich man seine Tätigkeit als Makler beginnen sollte, gibt es kein Richtig oder Falsch. Die Seiteneinsteiger, die bei einem Franchiser ihre Immobilienkarriere beginnen, sparen nicht nur Kosten für Büroausstattung und Marketing, sondern können auch noch auf wichtige Erfahrungen für die Akquise und die Vermarktung einer Immobilie zurückgreifen.

Somit bekommt man einen guten Einblick in die Organisation eines Immobilienbüros und in die notwendigen Abläufe eines Immobilienvertriebs. Nicht selten sammeln Branchenneulinge bei Franchisern erste Erfahrungen, um sich anschließend mit ihrem neu gewonnenen Netzwerk selbstständig zu machen. Die ersten Schritte für Seiteneinsteiger in der Branche werden bei Immobilien-Franchisern sehr erleichtert und man wird intern immer wieder geschult. Allerdings gilt bei den meisten Maklerunternehmen im Franchisebereich das Prinzip: Verkaufst du etwas, bekommst du einen Teil der Provision! Verkaufst du nichts bekommst du auch nichts! In den seltensten Fällen bezahlt das Unternehmen seinen Mitarbeitern ein Fixum, höchstens vielleicht eine Vorauszahlung auf eventuell zu erwirtschaftende Provisionen.

Der Kostenapparat eines Maklerunternehmens, noch dazu im Innenstadtbereich, ist sehr hoch! Nicht selten vermietet der Franchiser dem Mitarbeiter auch seinen Arbeitsplatz gegen eine monatliche Zahlung, die mit Provisionen verrechnet werden kann. Insgesamt kann man aber je nach Provisionsmodell bei Franchise-Unternehmen im Immobilienbereich davon ausgehen, dass man nur 40 bis 50 Prozent der erwirtschafteten Provision ausgezahlt bekommt. Der Rest ist dann für laufende Kosten des Unternehmens fällig! Also abschließend muss man das Provisionsmodell genau studieren und auch hier den Markt an Bestands- bzw. Neuprojekten gut einschätzen.

Die Immobilienbranche ist je nach Region zu hart umkämpft, als dass für einen Immobilienneuling ohne Erfahrung nach Abzug der Hälfte der Provision noch genug übrigbleiben kann! Es reicht nicht, wenn man nur wenige Objekte im Bestand hat und darauf hoffen muss, diese schnell verkauft zu bekommen.

Diese Problematik hat ein selbstständiger Makler nicht, dafür muss er alle laufenden Kosten des Unternehmens allein tragen. Er kann dann natürlich hohe Provisionen erwirtschaften, aber nach Abzug aller Kosten muss auch hier genug übrigbleiben. Allerdings werden Immobilienbranchen-Neulingen auch keine Erfahrungen vermittelt und der Makler ist für alles Organisatorische selbst verantwortlich. Das kostet entweder Geld oder Zeit, und beides ist für Selbstständige sehr kostbar! Ein Immobilienunternehmen zu gründen und rentabel zu machen, funktioniert ausschließlich mit viel Zeit- und Geldeinsatz. Und dann befindet man sich immer noch in der Immobilienbranche, in der fast nichts planbar ist! Mein Fazit zur Frage, zu einem Franchiser zu gehen oder selbstständig tätig zu werden, ist: Beginnen Sie mit überschaubaren Kosten vom Küchentisch aus, möglichst noch mit einer Nebeneinkunft! Bauen Sie Ihr Branding und Ihr Netzwerk in der Immobilienbranche langsam auf und aus. Alles, was Sie investieren, kommt unternehmerisch irgendwann auch zurück! Hierbei der spielt der Zeitfaktor die Hauptrolle!

1.2.1 Effiziente Büroorganisation

Bei dem Thema Büroorganisation fällt mir mein erster Chef ein, der in den 1990er-Jahren ein großes Bauunternehmen leitete, das ja über keinerlei On-linekommunikation verfügte. Auch die mobile Telekommunikation steckte noch in den Kinderschuhen. Der sammelte alle Korrespondenz, die nicht von seiner Sekretärin bearbeitet werden konnte und er als unwichtig einstuft, auf einem Stapel auf seinem Schreibtisch und nahm sich immer am letzten Arbeitstag des Monats die Zeit, diesen Stapel, da er ja in seinen Augen unwichtig erschien, eigenhändig zu entsorgen.

Das führte zu einem heillosen Organisationschaos, die eine sehr hohe Fluktuation für die Stelle seiner Sekretärin mit sich brachte und dazu führte, dass er jeden Vorgang des Unternehmens immer mit dem Satz bearbeitete: „Ich muss mir das mal raussuchen...“

Diese Handhabung führte natürlich niemals zum Erfolg oder hatte auch nur annähernd mit erfolgreicher effizienter Büroorganisation zu tun. Aber zu diesem Zeitpunkt wurde mir bereits klar, wie wichtig die Organisation eines Büros für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens ist. Ich brauche wohl nicht näher zu beschreiben, warum es meinen ehemaligen Arbeitgeber heute schon lange nicht mehr gibt.

Unter wirklich effizienter Büroorganisation versteht man die **Strukturierung** aller **Abläufe**, die in einem Büro anfallen. Je mehr Mitarbeiter auf dieselben Dokumente zugreifen müssen, desto wichtiger wird die übersichtliche Strukturierung, die ein **schnelles Wiederfinden** der Quittungen, Belege und anderer Dokumente erleichtert.

Hier gibt es je nach Bedarf verschiedene Lösungen. Fällt wenig Papierkram an, können beschriftete **Hängeordner**, die thematisch und alphabetisch geordnet werden, vollkommen ausreichen. Je größer jedoch die Menge an zu archivierenden Dokumenten wird, desto wichtiger können elektronische Hilfssysteme werden. Darüber hinaus gibt es wichtige Regeln, mit deren Hilfe man den Büroalltag deutlich weniger stressig gestalten kann.

Von Anfang an sollten riesige Papiermengen vermieden werden, da diese erheblichen Organisationsaufwand und damit auch Kosten mit sich bringen. Investieren Sie in einen schnellen Rechner oder Laptop und ein Tablet,

damit Sie möglichen Papierverbrauch vermeiden. Das ist nicht nur gut für die Umwelt, sondern ermöglicht Ihnen durch das „papierlose Büro“, Ihre Arbeitsabläufe übersichtlich und damit effizient zu gestalten.

Zur Organisation Ihres Büros gehört auch die Organisation Ihres Tagesablaufs! Denn, wie schon erwähnt, hat auch Ihr Tag nur 24 Stunden! Und diese sollten mit möglichst vielen Stunden gefüllt sein, in denen Sie Geld verdienen, also effizient sind.

Die Alpen-Methode ist ein praktisches Tool, um die eigenen **Aufgaben des Tages richtig einzuteilen**. Dazu geht man in den folgenden fünf Schritten vor, deren Anfangsbuchstaben zusammengesetzt den Begriff „ALPEN“ ergeben:

A – Aufgaben aufschreiben

L – Länge der einzelnen Aufgaben schätzen

P – Pufferzeiten einplanen

E – Entscheidung über Prioritäten treffen

N – Nachkontrolle

Man sammelt also **alle absehbaren Aufgaben** und versieht sie mit einem **geschätzten Aufwand**. Dazu zählen auch alle festen Termine und Meetings, die im Kalender stehen.

Anschließend wird auf diese Zeiten noch **ein Puffer gesetzt**. In der Regel sagt man, dass lediglich 60 bis maximal 70 Prozent der gesamten Zeit verplant werden sollten. Der Rest muss für ungeplante Aufgaben zur Verfügung stehen.

Da die Summe der geschätzten Zeiten normalerweise einen Arbeitstag deutlich übersteigen wird, kommt der vierte Schritt ins Spiel: Nun muss **entschieden werden**, welche der Aufgaben zuerst erledigt werden müssen. Niedrig priorisierte Aufgaben fallen möglicherweise unter den Tisch. Zu guter Letzt kommt noch die **Nachkontrolle**. Am Ende des Tages wird geprüft, ob die eigene Planung funktioniert hat. Dadurch kann man schrittweise nachschärfen und versuchen, die Tagesplanung zu optimieren.