

**Heike Lorenz**

Der Ausbau kleiner  
Immobilienunternehmen durch  
Leistungsprofilierung

**Diplomarbeit**

## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Copyright © 1997 Diplom.de  
ISBN: 9783832424701

**Heike Lorenz**

**Der Ausbau kleiner Immobilienunternehmen durch  
Leistungsprofilierung**



---

Heike Lorenz

# **Der Ausbau kleiner Immobilienunternehmen durch Leistungsprofilierung**

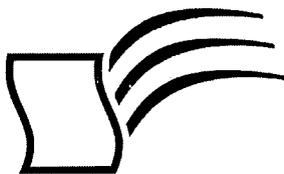
**Diplomarbeit**

**an der Berufsakademie Sachsen, Staatliche Studienakademie Leipzig**

**Fachbereich BWL**

**Prüfer Kurt Wagenschieffer (Diplom-Volkswirt)**

**August 1997 Abgabe**



***Diplomarbeiten Agentur***

**Dipl. Kfm. Dipl. Hdl. Björn Bedey**

**Dipl. Wi.-Ing. Martin Haschke**

**und Guido Meyer GbR**

**Hermannstal 119 k**

**22119 Hamburg**

**agentur@diplom.de**

**www.diplom.de**

ID 2470

Lorenz, Heike: Der Ausbau kleiner Immobilienunternehmen durch Leistungsprofilierung /  
Heike Lorenz - Hamburg: Diplomarbeiten Agentur, 2000  
Zugl.: Leipzig, Berufsakademie, Diplom, 1997

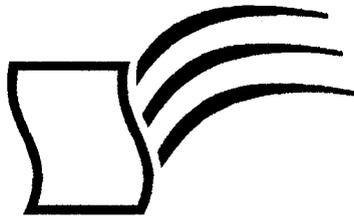
---

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden, und die Diplomarbeiten Agentur, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Dipl. Kfm. Dipl. Hdl. Björn Bedey, Dipl. Wi.-Ing. Martin Haschke & Guido Meyer GbR  
Diplomarbeiten Agentur, <http://www.diplom.de>, Hamburg 2000  
Printed in Germany



**Diplomarbeiten Agentur**

## **Wissensquellen gewinnbringend nutzen**

**Qualität, Praxisrelevanz und Aktualität** zeichnen unsere Studien aus. Wir bieten Ihnen im Auftrag unserer Autorinnen und Autoren Wirtschaftsstudien und wissenschaftliche Abschlussarbeiten – Dissertationen, Diplomarbeiten, Magisterarbeiten, Staatsexamensarbeiten und Studienarbeiten zum Kauf. Sie wurden an deutschen Universitäten, Fachhochschulen, Akademien oder vergleichbaren Institutionen der Europäischen Union geschrieben. Der Notendurchschnitt liegt bei 1,5.

**Wettbewerbsvorteile verschaffen** – Vergleichen Sie den Preis unserer Studien mit den Honoraren externer Berater. Um dieses Wissen selbst zusammenzutragen, müssten Sie viel Zeit und Geld aufbringen.

**<http://www.diplom.de>** bietet Ihnen unser vollständiges Lieferprogramm mit mehreren tausend Studien im Internet. Neben dem Online-Katalog und der Online-Suchmaschine für Ihre Recherche steht Ihnen auch eine Online-Bestellfunktion zur Verfügung. Inhaltliche Zusammenfassungen und Inhaltsverzeichnisse zu jeder Studie sind im Internet einsehbar.

**Individueller Service** – Gerne senden wir Ihnen auch unseren Papierkatalog zu. Bitte fordern Sie Ihr individuelles Exemplar bei uns an. Für Fragen, Anregungen und individuelle Anfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit

### **Ihr Team der *Diplomarbeiten Agentur***

Dipl. Kfm. Dipl. Hdl. Björn Bedey –  
Dipl. Wi.-Ing. Martin Haschke —  
und Guido Meyer GbR —————

Hermannstal 119 k —————  
22119 Hamburg —————

Fon: 040 / 655 99 20 —————  
Fax: 040 / 655 99 222 —————

[agentur@diplom.de](mailto:agentur@diplom.de) —————  
[www.diplom.de](http://www.diplom.de) —————

## Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BM	Beziehungsmanagement
BRD	Bundesrepublik Deutschland
DDR	Deutsche Demokratische Republik
EKS	Engpaß-Konzentrierte-Strategie/ Energo-Kybernetische-Strategie
HGB	Handelsgesetzbuch
PIMS	Profit Impact of Market Strategy
RDM	Ring Deutscher Makler
ROI	Return on Investment
SEP	Strategische Erfolgspositionen
VDM	Verein Deutscher Makler
WEG	Wohnungseigentumsgesetz
WoVermG	Wohnungsvermittlungsgesetz

## Tabellen- und Schaubildverzeichnis

Abbildung 1: „Bedürfnispyramide von Maslow“	Seite 6
Abbildung 2: „Größenbezogene Abgrenzung von Unternehmen“	Seite 12
Abbildung 3: „Branchenbezogene Einteilung der Unternehmensgröße	Seite 13
Abbildung 4: „Möglichkeiten der Zielunterscheidung nach Funktionsbereichen“	Seite 16
Abbildung 5: „Die Unternehmensstrategie von Peters und Waterman“	Seite 32
Abbildung 6: „Die Kundenpyramide“	Seite 50
Abbildung 7: „Kundenbindung durch Kundenbegeisterung“	Seite 53
Abbildung 8: „Der Minimumfaktor nach Justus von Liebig“	Seite 57
Abbildung 9: „Die erste Phase der EKS in schematischer Darstellung“	Seite 60
Abbildung 10: „Die zweite Phase der EKS in schematischer Darstellung“	Seite 61
Abbildung 11: „Die vierte Phase der EKS in schematischer Darstellung“	Seite 62

Abbildung 12: „Fragenkatalog zur Ist-Analyse kleiner Immobilienunternehmen“

Seite 66

Abbildung 13: „Formular zur Unterstützung der Stärken-Schwächen-Analyse kleiner Immobilienunternehmen“

Seite 69