LIES DAS, BEVOR DU DICH BEWIRBST

So *arbeiten* wir bei LAMPARTER Immobilien



01

Warum du dieses Dokument bekommst

Ich möchte dir, bevor du bei uns anfängst oder wenn du schon bei uns arbeitest, einmal ganz offen erklären, wie ich mir dieses Unternehmen vorstelle, was wir hier eigentlich aufbauen, was ich von meinen Mitarbeitern erwarte und was du im Gegenzug auch von mir erwarten kannst. Mir ist das wichtig, weil ich keine Lust darauf habe, dass wir nach sechs Monaten feststellen, dass wir eigentlich komplett unterschiedliche Vorstellungen davon haben, wie Arbeit, Verantwortung, Entwicklung oder Zusammenarbeit aussehen sollen. Ich möchte einfach, dass du von Anfang an weißt, worauf du dich hier einlässt.

Und ich sage es auch ganz klar: Wir sind nicht das richtige Unternehmen für jeden. Wenn du einfach einen Job suchst, bei dem du morgens kommst, deine Aufgaben machst, möglichst wenig Verantwortung hast, um 17 Uhr den Stift fallen lässt und am Ende des Monats dein Festgehalt bekommst, dann wirst du bei uns wahrscheinlich nicht glücklich. Und das ist auch gar nicht böse gemeint. Es gibt genug Unternehmen, in denen genau das funktioniert. Bei uns funktioniert es aber nicht so.

Ich möchte Menschen bei mir haben, die Lust haben, sich weiterzuentwickeln, Verantwortung zu übernehmen, gutes Geld zu verdienen, mitzugestalten und wirklich ein Teil von dem zu sein, was wir hier gerade aufbauen.

02

Warum ich LAMPARTER Immobilien aufbaue

Warum baue ich LAMPARTER Immobilien überhaupt auf?

Ich war die letzten Jahre in verschiedenen Maklerunternehmen unterwegs, habe viel gelernt und auch viel gesehen. Aber ich habe eben auch immer wieder gemerkt: Es geht besser.

Prozesse können besser sein. Die Qualität kann besser sein. Der Umgang mit Kunden kann besser sein. Die Vermarktung kann besser sein. Die Mitarbeiterführung kann besser sein.

Und irgendwann kommt man an den Punkt, wo man nicht mehr nur sagen möchte: „Das könnte man besser machen“, sondern wo man sein eigenes Ding aufbauen möchte.

Genau das mache ich gerade.

LAMPARTER Immobilien ist für mich mein Baby. Ich möchte dieses Unternehmen mit den richtigen Menschen, den richtigen Prozessen und dem richtigen Qualitätsanspruch aufbauen.

Ich sehe uns nicht als kleines Maklerbüro hier im Münsterland, das irgendwann fünf Mitarbeiter hat und dann war es das.

Ich sehe das Unternehmen in zehn Jahren deutlich größer.

Mein Ziel sind mindestens zehn Standorte.

Vielleicht sind es irgendwann mehr, vielleicht verändert sich auf dem Weg auch noch etwas, aber das Ziel ist ganz klar: Wir wollen ein großes Maklerunternehmen aufbauen.

Kein Franchise, sondern unser eigenes Unternehmen, unsere eigene Marke, unsere eigenen Prozesse und unsere eigene Kultur.

03

Groß werden, aber *bodenständig* bleiben

Mir ist dabei extrem wichtig, dass wir uns dieses Bodenständige erhalten.

Ich möchte kein Unternehmen, das irgendwann groß wird und wo keiner mehr weiß, wer da eigentlich arbeitet.

Ich möchte, dass wir wachsen, aber trotzdem auf Augenhöhe bleiben. Ich möchte, dass die Leute sich kennen.

Ich möchte, dass ein Minijobber genauso vernünftig behandelt wird wie eine Führungskraft.

Natürlich gibt es organisatorisch irgendwann Hierarchien, das geht gar nicht anders. Es wird Führungskräfte geben, es wird Verantwortungsbereiche geben und es wird Menschen geben, die Entscheidungen treffen müssen.

Aber menschlich gibt es bei uns keine Hierarchie.

Kein Mensch ist mehr wert, nur weil er eine höhere Position hat.

Wenn du irgendwann Führungskraft bist und anfängst, andere von oben herab zu behandeln, dann hast du nicht verstanden, was ich hier aufbauen möchte.

04

Mein persönlicher Antrieb

Mein persönlicher Antrieb dahinter ist auch deutlich größer als einfach nur Geld zu verdienen.

Natürlich möchte ich gutes Geld verdienen. Und ich möchte auch, dass meine Mitarbeiter gutes Geld verdienen. Das gehört dazu.

Aber Geld alleine wäre mir zu wenig.

Teile meiner Familie sind damals nach Deutschland gekommen, haben ihre Heimat verlassen und haben alles Vertraute hinter sich gelassen, um der Generation nach ihnen eine bessere Zukunft zu ermöglichen.

Und genau daran denke ich sehr oft.

Ich möchte das weiterführen.

Ich möchte aus den Möglichkeiten, die mir gegeben wurden, etwas machen.

Ich möchte irgendwann sagen können: Das hier ist nicht einfach nur passiert, sondern ich habe etwas hinterlassen.

Einer meiner Großväter lebt noch und auch ihm möchte ich zeigen, dass diese Entscheidungen damals richtig waren. Dass es sich gelohnt hat. Dass daraus etwas entstanden ist.

Das ist für mich ein ganz tiefer Antrieb.

Ich möchte etwas mit Größe hinterlassen.

Und wenn du heute bei uns anfängst, dann bist du ein Teil davon. Nicht irgendein kleiner Teil.

05

Du bist Teil des *Fundaments*

Wir sind gerade noch ganz am Anfang.

Das bedeutet natürlich auch, dass noch nicht alles perfekt ist.

Prozesse verändern sich. Dinge werden neu aufgebaut. Manche Sachen funktionieren sofort, manche Sachen funktionieren beim ersten Mal nicht.

Aber genau das ist auch die Chance.

Du kommst heute nicht in ein Unternehmen, in dem seit 30 Jahren alles festgefahren ist.

Du kannst noch mitgestalten.

Du kannst Ideen einbringen.

Du kannst Prozesse mitentwickeln.

Du kannst wirklich Teil des Fundaments sein.

06

Was ist eigentlich unser Produkt?

Mir ist auch wichtig, dass jeder bei uns versteht, was unser Produkt eigentlich ist.

Viele denken, wir verkaufen Häuser.

Nein.

Das Haus gehört uns nicht.

Unser Produkt ist auch nicht einfach nur ein Exposé oder eine Besichtigung.

Unser Produkt ist die komplette Begleitung eines Menschen durch einen riesigen Veränderungsprozess.

Immobilienverkauf ist für uns Alltag.

Für den Eigentümer ist es oft einmal im Leben.

Da hängen Geld, Familie, Erinnerungen, Zukunft, vielleicht eine Scheidung, vielleicht ein Todesfall, vielleicht ein Umzug oder eine Altersveränderung dran.

Und unsere Aufgabe ist es, diesen Menschen an die Hand zu nehmen.

Das Ziel ist nicht, dass der Kunde nach dem Gespräch genauso viel über Immobilien weiß wie wir.

Das Ziel ist, dass er uns anschaut und denkt: „Dem kann ich vertrauen. Mit dem ziehe ich das jetzt durch."

Genau das ist unser Produkt.

Vertrauen, Sicherheit, Führung und ein richtig guter Prozess.

07

So soll sich ein Verkauf mit uns anfühlen

Ich möchte, dass unser Kunde jederzeit weiß, was gerade passiert.

Ich möchte, dass wir offen kommunizieren.

Ich möchte, dass wir ihm nichts schönreden.

Ich möchte aber auch, dass wir ihn nicht mit Problemen alleine lassen.

Wenn ein Problem kommt, dann kommen wir möglichst direkt mit einer Lösung.

Ich möchte, dass der Kunde rechtssicher verkauft.

Ich möchte, dass wir einen richtig guten Preis für ihn erzielen.

Ich möchte, dass die Vermarktung hochwertig ist.

Ich möchte, dass er ein richtig gutes Exposé bekommt.

Ich möchte, dass er mitentscheiden kann.

Ich möchte, dass er das Gefühl hat, seine Immobilie wird vernünftig behandelt und nicht einfach irgendwie ins Internet geklatscht.

Wir begleiten unsere Kunden bis zum Notar. Wir sitzen mit am Tisch. Wenn Fragen da sind, sind wir da. Wenn etwas schiefläuft, sind wir auch da.

Und manchmal kann es sogar sein, dass wir eine Entscheidung treffen, die für uns finanziell nicht die beste ist, aber für den Kunden die richtige.

Dann ist das so.

Denn das höchste Gut ist für mich, dass der Kunde am Ende glücklich ist und uns weiterempfiehlt.

Nur so entsteht langfristig ein starkes Unternehmen.

08

Unser Qualitätsanspruch

Ich möchte mit LAMPARTER Immobilien nicht irgendeine wilde Revolution machen, bei der wir behaupten, wir hätten die Immobilienbranche neu erfunden.

Ich möchte eigentlich etwas viel Einfacheres:

Ich möchte den klassischen Maklerjob einfach auf das höchste Niveau bringen, das wir schaffen können.

Und das Ganze modern verpacken.

Gute Prozesse, gutes Marketing, eine vernünftige Bewertung, ehrliche Kommunikation, vernünftige Besichtigungen, richtig gute Nachbereitung, eine starke Customer Journey und einfach ein hoher Anspruch an alles, was wir tun.

Ich möchte irgendwann, dass Kunden sagen: „Wenn jeder Makler so arbeiten würde, hätte die Branche gar nicht diesen Ruf."

09

Kenne unser Produkt

Und genau deshalb ist mir auch wichtig, dass jeder Mitarbeiter unser Produkt kennt.

Wenn du bei uns in der Akquise arbeitest, dann reicht es mir nicht, dass du ein gutes Verkaufsgespräch führen kannst.

Du musst verstehen, was danach passiert.

Du musst wissen, wie wir eine Immobilie vorbereiten.

Du musst wissen, wie das Marketing arbeitet.

Du musst wissen, wie Besichtigungen laufen.

Du musst wissen, wie unsere Kommunikation mit Eigentümern aussieht.

Du musst wissen, wie wir zum Notar gehen.

Denn wie willst du einem Eigentümer glaubwürdig erzählen, wie gut unser Produkt ist, wenn du es selbst nicht kennst?

Deswegen wird gerade am Anfang jeder auch verschiedene Bereiche kennenlernen.

Wenn du als Akquisiteur einsteigst, wirst du nicht ab dem ersten Tag nur Akquise machen.

Du wirst mit zur Besichtigung gehen.

Du wirst Aufgaben aus der Assistenz kennenlernen.

Du wirst sehen, wie der Verkaufsprozess funktioniert.

Du wirst die Customer Journey verstehen.

Vielleicht bist du nach einem Jahr Vollzeit-Akquisiteur.

Aber vorher möchte ich, dass du unser Produkt wirklich kennst.

Denn erst wenn du weißt, was wir wirklich leisten, kannst du auch mit hundertprozentiger Überzeugung dahinterstehen.

10

Wie ich als Chef bin

Was sollst du über mich als Chef wissen?

Ich würde sagen, dass ich sehr stark auf Augenhöhe arbeite.

Ich habe Verständnis dafür, dass Menschen ein Leben haben.

Jeder hat Familie, jeder hat Probleme, jeder hat mal eine schwierige Phase.

Ich bin grundsätzlich jemand, der erstmal das Positive im Menschen sieht und der versucht, Stärken zu fördern.

Ich möchte, dass meine Mitarbeiter irgendwann sagen: „Mein Chef versteht mich."

Aber gleichzeitig möchte ich auch, dass sie sagen: „Mein Chef fordert mich."

Ich glaube, beides gehört zusammen.

11

Auch ich muss noch lernen

Ich bin aber auch nicht perfekt.

Ich muss zum Beispiel noch lernen, früher Grenzen zu setzen.

Ich bin manchmal zu lange zu verständnisvoll und sage Dinge vielleicht auch mal etwas zu nett oder nur in einem Nebensatz.

Trotzdem erwarte ich auch, dass solche Dinge ernst genommen werden.

Ich spreche Probleme an, aber ich muss nicht jedes Problem mit einem großen Knall ansprechen.

Manchmal sage ich etwas einfach in einem normalen Satz und dann erwarte ich trotzdem, dass die Message angekommen ist.

12

Ehrliches Feedback

Was du von mir aber immer bekommst, ist ehrliches Feedback.

Ich werde dir sagen, wenn etwas richtig gut war.

Lob ist mir wichtig.

Ich werde dir aber genauso sagen, wenn etwas nicht gut war.

Und ich werde dir normalerweise auch sagen, wie ich glaube, dass man es besser machen kann.

Denn genau so bin ich selber gewachsen.

Meine Mentoren haben mir auch nicht immer gesagt, wie geil alles ist.

Die haben gesagt: „Kelwin, das war nicht so gut. Probier es mal so."

Und daraus lernst du.

13

Ehrlichkeit ist für mich das *A und O*

Was ich gar nicht abkann, ist Lügen.

Mit Fehlern kann ich wirklich gut umgehen.

Mit Lügen sehr schlecht.

Wenn du einen Fehler machst, sag es.

Dann können wir es lösen.

Wenn du anfängst, Dinge zu verschweigen, zu vertuschen oder mich oder einen anderen Mitarbeiter anzulügen, dann kann Vertrauen sehr schnell kaputtgehen.

Ehrlichkeit ist für mich wirklich das A und O.

Egal ob es um Kunden geht, um mich, um Kollegen oder um private Themen.

Wenn es ein Problem gibt, dann sprich es an.

Bei uns wird auch nicht hinter dem Rücken gelästert.

Wenn du ein Problem mit einem Kollegen hast, dann rede mit ihm.

Wenn du ein Problem mit mir hast, dann rede mit mir.

Ich habe keine Lust auf so eine Unternehmenskultur, in der sich alle hintenrum über jeden aufregen und vorne freundlich tun.

Das will ich nicht.

Probleme dürfen da sein.

Aber dann sprechen wir drüber und lösen sie.

14

Verlässlichkeit

Verlässlichkeit ist für mich genauso wichtig.

Wenn unsere Arbeitszeit um 9 Uhr anfängt, dann fangen wir um 9 Uhr an.

Wenn das Büro um 9 Uhr geöffnet sein soll, dann ist es um 9 Uhr geöffnet.

Nicht 9:15 Uhr.

Natürlich kann immer mal etwas passieren.

Jeder kann mal im Stau stehen oder sonst irgendetwas haben.

Darum geht es gar nicht.

Es geht mir um die grundsätzliche Einstellung.

Genauso beim Kunden.

Wenn du sagst: „Ich melde mich Dienstag“, dann meldest du dich Dienstag.

Wenn du sagst: „Das ist bis Freitag fertig“, dann soll es Freitag fertig sein.

Ich möchte, dass Menschen sich auf unser Wort verlassen können.

Denn genau darüber entsteht auch Vertrauen.

15

Überstunden und Fairness

Natürlich gibt es auch Überstunden.

Darüber müssen wir genauso offen sprechen.

Es wird Phasen geben, in denen einfach sehr viel los ist.

Dann kann es auch mal sein, dass du zwei Stunden länger machst.

Das gehört dazu.

Genauso wird es aber auch Tage geben, an denen wir früher Feierabend machen.

Überstunden werden bei uns wieder ausgeglichen.

Ich möchte hier keine Einbahnstraße.

Mir geht es um Fairness in beide Richtungen.

Ich will nicht, dass jeder auf die Minute schaut und sagt: „Ich habe jetzt aber acht Minuten länger gemacht.“

Gleichzeitig möchte ich auch nicht, dass Mitarbeiter dauerhaft Stunden ohne Ende machen und dafür nichts zurückbekommen.

16

Verantwortung

Verantwortung ist für mich auch ein riesiges Thema.

Wenn du neu anfängst, darfst und sollst du erstmal fragen.

Du musst lernen.

Du gehst mit.

Du schaust dir Sachen an.

Wir bringen dir die Dinge bei.

Aber das Ziel ist nicht, dass du auch nach drei Jahren wegen jeder Kleinigkeit zu mir kommst.

Ich möchte, dass du irgendwann selbst Entscheidungen triffst.

Am Anfang wirst du vielleicht bei Problemen denken: „Wie würde Kelwin das lösen?“

Das ist völlig okay.

Du lernst, wie ich Entscheidungen treffe.

Du lernst, worauf ich achte.

Aber irgendwann soll daraus dein eigener Weg entstehen.

Dann sollst du sagen: „Okay, ich habe die Informationen. Ich kenne unsere Werte. Ich kenne unsere Prozesse. Ich treffe jetzt eine Entscheidung.“

Das ist für mich Verantwortung.

17

Eigeninitiative

Und Verantwortung bedeutet für mich auch Eigeninitiative.

Ich brauche keine Mitarbeiter, die morgens kommen und warten, bis jemand ihnen sagt, was sie machen sollen.

Natürlich gibt es klare Aufgaben.

Aber wenn du siehst, dass etwas nicht läuft, dann sag es.

Wenn du eine Idee hast, bring sie rein.

Wenn du glaubst, dass wir Akquise besser machen können, sag es.

Wenn dir eine Marketingidee einfällt, sag sie.

Wenn du glaubst, ein Prozess ist unnötig kompliziert, dann bring einen besseren Vorschlag.

Ich möchte aber möglichst nicht nur Probleme hören.

Also nicht einfach: „Das ist scheiße."

Sondern lieber: „Das ist aus meiner Sicht scheiße. Ich habe mir Gedanken gemacht und ich würde es so lösen."

Dann können wir darüber sprechen.

Ich möchte genau solche Leute hier haben.

18

Fehler sind *erlaubt*

Fehler sind bei uns erlaubt.

Ganz klar.

Ich mache Fehler.

Du wirst Fehler machen.

Jeder wird Fehler machen.

Fehler gehören zum Leben und auch zum Arbeiten.

Der Fehler selbst ist für mich gar nicht das Problem.

Entscheidend ist, wie du damit umgehst.

Wenn du einen Fehler machst, dann überleg dir bitte drei Dinge:

- Warum ist der Fehler passiert?
- Wie lösen wir das aktuelle Problem?
- Und wie sorgen wir dafür, dass uns derselbe Fehler nicht nochmal passiert?

Wenn du so mit Fehlern umgehst, ist alles gut.

Wenn derselbe Fehler aber fünfmal passiert und wir jedes Mal nichts daraus lernen, dann haben wir ein anderes Problem.

19

„Das ist nicht meine Aufgabe“ gibt es bei uns nicht

Was ich auch nicht hören möchte, ist: „Das ist nicht meine Aufgabe.“

Natürlich wird jeder bei uns seinen Bereich haben.

Wir brauchen klare Verantwortlichkeiten.

Aber wir sind trotzdem ein Team.

Wenn es irgendwo brennt, dann packen wir an.

Nur weil du Verkaufsmakler bist, bist du nicht zu gut dafür, mal Flyer zu verteilen.

Nur weil du Akquisiteur bist, heißt es nicht, dass du nie irgendwo anders helfen musst.

Nur weil du irgendwann Führungskraft bist, bist du nicht zu wichtig für irgendwelche Aufgaben.

Es wird immer wieder Sachen geben, die keinen Spaß machen.

Das gehört dazu.

Ich mache auch Sachen, die mir keinen Spaß machen.

Das ist einfach Teil des Jobs.

Wenn du jemand bist, der sagt: „Das ist unter meinem Niveau“, dann passt das nicht zu unserer Kultur.

20

Geschwindigkeit schlägt *Perfektion*

Ein weiterer Punkt ist Geschwindigkeit.

Ich habe einen hohen Qualitätsanspruch.

Aber ich möchte nicht, dass wir uns hinter Perfektionismus verstecken.

Manchmal sind 90 Prozent heute besser als 100 Prozent in drei Wochen.

Natürlich gibt es Dinge, die müssen hundertprozentig stimmen.

Gerade rechtliche Themen, Zahlen, Verträge, Bewertungen oder Dinge, die für Kunden wirklich wichtig sind.

Aber es gibt auch genug Dinge, wo man irgendwann einfach sagen muss: Jetzt raus damit.

Gerade im Vertrieb ist Schlagzahl extrem wichtig.

Du kannst dich zwanzig Minuten auf einen Kaltakquise-Anruf vorbereiten oder du kannst telefonieren.

Natürlich brauchst du eine Grundvorbereitung.

Aber wenn du hundert Gespräche geführt hast, wirst du besser sein als jemand, der zehn Gespräche perfekt vorbereitet hat.

Umsetzung ist extrem wichtig.

Geschwindigkeit ist extrem wichtig.

Nicht kopflos, aber konsequent.

21

Lernbereitschaft

Lernbereitschaft gehört für mich ebenfalls dazu.

Alles, was ich heute kann, habe ich irgendwann gelernt.

Und ich bin noch lange nicht fertig.

Mein Gedanke war eigentlich immer: „Da geht noch mehr. Ich kann besser werden."

Und genau diesen Gedanken wünsche ich mir auch von meinen Mitarbeitern.

Du musst nicht jeden Tag drei Stunden Podcasts hören oder jedes Buch lesen, das irgendwo empfohlen wird.

Wir leben in einer Welt, in der sowieso viel zu viele Informationen auf uns einprasseln.

Aber wenn ich dir etwas gebe und sage: „Das hat mich persönlich wirklich weitergebracht“, dann erwarte ich schon, dass du dich damit beschäftigst.

Das kann ein Buch sein, ein Podcast, ein Video oder eine Schulung.

Und das ist für mich dann auch Arbeitszeit.

Weiterbildung gehört zum Job.

Aber dann nimm sie bitte auch ernst.

Nicht einfach nebenbei laufen lassen, sondern überlegen: Was kann ich daraus mitnehmen? Was kann ich umsetzen?

22

Deine finanzielle Perspektive

Und natürlich geht es auch um deine Perspektive.

Ich möchte meine Mitarbeiter am Erfolg beteiligen.

Gerade im Vertrieb.

Wenn du im Verkauf erfolgreich bist, bekommst du deinen Anteil.

Wenn du erfolgreich akquirierst, bekommst du deinen Anteil.

Ich möchte, dass du merkst: Wenn du mehr leistest, wenn du besser wirst, wenn du mehr Umsatz machst, dann passiert auch etwas bei dir auf dem Konto.

Ich möchte, dass gute Leute bei uns richtig gutes Geld verdienen können.

Mein Anspruch ist schon, dass wir im Vertrieb irgendwann über fünfstellige Monatseinkommen sprechen können, wenn jemand richtig gut ist, Leistung bringt und konstant abliefert.

Natürlich ist das kein Geschenk und natürlich ist das auch kein Versprechen dafür, dass man nur hier auftauchen muss und das Geld kommt automatisch.

So funktioniert es nicht.

Aber die Möglichkeit soll da sein.

23

Deine Entwicklungsmöglichkeiten

Und Geld ist nicht die einzige Perspektive.

Vielleicht bist du heute Akquisiteur.

Vielleicht möchtest du irgendwann Menschen führen.

Vielleicht möchtest du irgendwann einen Standort leiten.

Vielleicht möchtest du neue Mitarbeiter ausbilden.

Wenn du Potenzial hast und Lust auf Verantwortung hast, dann möchte ich dir keine künstliche Grenze setzen.

Nicht jeder muss Führungskraft werden.

Das ist auch völlig okay.

Aber wenn du willst und wenn du die Fähigkeiten dazu entwickelst, dann gibt es bei uns diese Möglichkeiten.

24

Unser Ziel für Coesfeld und danach

Unser erstes großes Ziel ist jetzt erstmal, Coesfeld komplett aufzubauen.

Ich möchte hier irgendwann ungefähr zwei Akquisiteure haben, zwei Verkaufsmakler, eine Assistenz, Marketing, Backoffice und eine Führungskraft.

Wenn dieser Standort wirklich steht, gehen wir an den nächsten.

Und dann an den nächsten.

Vielleicht kommen wir irgendwann an einen Punkt, wo wir zwei oder drei Standorte gleichzeitig aufbauen.

Aber genau da wollen wir hin.

Und nochmal:

Du bist jetzt gerade an einem Punkt dabei, wo du noch mitgestalten kannst.

Das ist etwas Besonderes.

In zehn Jahren kommst du vielleicht in ein Unternehmen, wo alles komplett fertig ist.

Heute kannst du noch sagen: „Kelwin, dieser Prozess ist scheiße. Ich glaube, wir sollten das so machen."

Und vielleicht machen wir es dann genau so.

Diese Möglichkeit hat man nicht überall.

25

Was bekommst du von mir?

Was bekommst du also von mir?

Du bekommst von mir Wissen.

Ich werde dir alles weitergeben, was ich in den letzten Jahren gelernt habe.

Verkauf, Akquise, Immobilien, Immobilienbewertung, Kundenführung, Probleme lösen, Unternehmertum, Kommunikation.

Ich nehme dich am Anfang an die Hand.

Ich lasse dich nicht einfach alleine.

Du bekommst ehrliches Feedback.

Du bekommst Lob, wenn etwas gut ist.

Und du bekommst Kritik, wenn etwas nicht gut ist.

Aber mit dem Ziel, dass du besser wirst.

Du bekommst Verantwortung.

Und Verantwortung ist für mich gleichzeitig Vertrauen.

Wenn ich dir eine Aufgabe oder einen Bereich übergebe, dann gebe ich dir damit einen Vertrauensvorschuss.

Du bekommst die Möglichkeit, Fehler zu machen.

Du bekommst Entwicklungsmöglichkeiten.

Du bekommst die Möglichkeit, gutes Geld zu verdienen.

Du bekommst ein Umfeld, in dem du dich entwickeln kannst.

Und du bekommst von mir auch Offenheit.

26

Offenheit auch bei persönlichen Themen

Ich möchte nicht, dass wir hier acht Stunden am Tag nebeneinander sitzen und ansonsten interessiert sich keiner für den anderen.

Ich möchte auch keine künstliche Familie spielen.

Das finde ich genauso komisch.

Aber wir verbringen sehr viel Zeit miteinander.

Deshalb möchte ich, dass wir offen miteinander umgehen.

Wenn du privat mal ein Problem hast, dann kannst du mit mir sprechen.

Wenn es dir scheiße geht, kannst du mit mir sprechen.

Wenn du irgendwo Hilfe brauchst, dann sag es.

Ich weiß selber, wie groß Probleme im eigenen Kopf werden können, wenn man mit niemandem darüber spricht.

27

Die gleichen Maßstäbe gelten auch für mich

Und das Wichtigste ist vielleicht:

Alles, was ich von dir erwarte, erwarte ich auch von mir selbst.

Ich möchte ein guter Chef sein.

Ich möchte ein guter Unternehmer sein.

Ich möchte ein guter Makler sein.

Ich möchte ein guter Vater sein.

Ich bin in keinem dieser Bereiche perfekt.

Überhaupt nicht.

Aber mein Anspruch ist immer, besser zu werden.

Immer wieder zu schauen:

Wo kann ich eine Stellschraube verändern?

Wo kann ich besser kommunizieren?

Wo kann ich besser führen?

Wo kann ich bessere Prozesse bauen?

Und genau diese Haltung wünsche ich mir auch von dir.

28

Was ich konkret von dir erwarte

Ich erwarte nicht, dass du perfekt bist.
Ich erwarte aber, dass du besser werden willst.

Ich erwarte nicht, dass du am ersten Tag alles kannst.
Ich erwarte aber, dass du lernen willst.

Ich erwarte nicht, dass du niemals einen Fehler machst.
Ich erwarte aber, dass du Verantwortung dafür übernimmst.

Ich erwarte nicht, dass dein gesamtes Leben nur aus Arbeit besteht.
Ich erwarte aber, dass du in den Momenten, in denen es darauf ankommt, bereit bist, Gas zu geben.

29

Passt das zu *dir*?

Und ich möchte auch nochmal ganz klar sagen:

Wenn du dieses ganze Ding hier liest und denkst: „Boah, das ist mir eigentlich zu viel. Ich will einfach nur meinen Job machen, mein Geld bekommen und dann nach Hause“, dann ist das völlig okay.

Dann passen wir wahrscheinlich einfach nicht zusammen.

Wenn du aber beim Lesen denkst: „Geil. Ich will richtig gut werden. Ich will Verantwortung. Ich will gutes Geld verdienen. Ich möchte mitgestalten. Ich möchte Teil von etwas sein, das gerade aufgebaut wird. Ich möchte mich persönlich weiterentwickeln und nicht in fünf Jahren noch genauso dastehen wie heute“, dann glaube ich, dass du bei uns sehr viel erreichen kannst.

30

Ich suche Menschen, die langfristig denken

Ich möchte Menschen, die langfristig denken.

Wenn du hier anfängst, dann wünsche ich mir, dass du nicht mit dem Gedanken startest: „Mal gucken, was ich in drei Jahren mache.“

Ich möchte Menschen, die sagen: „Wenn das hier funktioniert und ich mich hier entwickeln kann, warum sollte ich dann irgendwann wieder gehen?“

Natürlich kann niemand sagen, was in zehn oder zwanzig Jahren passiert.

Das Leben verändert sich.

Aber die Einstellung sollte sein, hier wirklich etwas gemeinsam aufzubauen und nicht einfach den nächsten Job mitzunehmen.

Wofür LAMPARTER Immobilien stehen soll

Denn genau das ist LAMPARTER Immobilien für mich.

Nicht einfach der nächste Makler.

Nicht einfach der nächste Arbeitgeber.

Sondern ein Unternehmen, das gerade ganz am Anfang steht und das wir gemeinsam groß machen können.

- Mit Qualität.
- Mit Verlässlichkeit.
- Mit Ehrlichkeit.
- Mit Verantwortung.
- Mit Leistung.
- Mit Menschlichkeit.

Und vor allem mit Menschen, die wirklich Bock darauf haben, etwas aufzubauen, das bleibt.

KONTAKT

LAMPARTER Immobilien · Coesfeld
02541 8484798
info@lamparter-immobilien.de

LAMPARTER IMMOBILIEN