



... und wie verkaufen Sie Ihren Kunden Ihre Leistungen?!

HausLehrer ist deutschlandweit das einzige Beratungsunternehmen, das sich ausschließlich auf die Branche Immobilienverwaltung spezialisiert hat. Zudem verfügt der Inhaber und Gründer, Michael Friedrich, selbst über eine 20-jährige praktische Erfahrung als (ehemaliger) Verwalter.

Leistungsportfolio HausLehrer

Beratung

Unternehmenskauf
 Unternehmensverkauf
 Akquisition
 Kundenpflege
 Wettbewerbe
 Veranstaltungen
 Kommunikation
 Personal
 Orga + Struktur
 Kostenmanagement
 Controlling
 Nachfolgeregelung
 Expansionspläne
 Demographie
 Zielgruppen
 Image
 Verwalter-Coaching
 Personal

Services

Unternehmensbörse
 Innovationen
 Marketingplan
 Kundenbefragungen
 Unternehmenswert
 neue Geschäftsfelder
 Qualitätsmanagement
 Veranstaltungen
 Wettbewerbe
 Aktionen

Seminare

Verwalter-Bewerbung
 Zeitmanagement
 Unternehmenskauf
 Präsentation
 Eigentümerversammlung
 Nachfolgeregelung
 Alleinstellungsmerkmal
 Demographie

Produkte

Verwalter-Bewerbung
 Welcome-Broschüre
 250 Web-Adressen
 Formulare
 Ratgeber
 Berufsbild
 Erfolgsgeschichten
 Newsletter
 Pressemeldungen

Akquisitions-Pakete für Hausverwaltungen

Wer wir sind

Unternehmensphilosophie

Inhalt Akquisitions-Pakete

- **Verwalter-Bewerbung**
 - Neukunden
 - Bestandskunden
 - Erfolgsgeschichte
- **Optimierung Homepage**
Texte / Inhalte
- **Marketing-Plan für 12 Monate**
- **Newsletter**
- **Inhouse-Seminar „Akquisition und Verwalter-Bewerbung“**
- **Entwicklung und Umsetzung
„Alleinstellungsmerkmal“**
- **Kunden-Beirat**
- **Erfolg im Netzwerk**
 - Auswahl und Ansprache der Partner
 - Organisatorischer Aufbau
 - Was mit wem und mit welchem Erfolg!

HausLehrer

Unternehmensberatung
Michael Friedrich
Ideen + Marketing für die
Wohnungswirtschaft

Nietzschestr. 15
40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591
Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Was heißt „Exklusiv“ für das Akquisitions-Paket?!

Sehr geehrte Damen und Herren Immobilienverwalter/-innen,

Abgrenzung vom Konkurrenten, Vorsprung im Wettbewerb oder Alleinstellungsmerkmal. All das suchen Hausverwaltungen händeringend ... und finden es meist doch nicht.

Diesem Umstand können Sie mit unseren Akquisitions-Paketen speziell für Hausverwaltungen entgegenwirken. Schaffen Sie sich eine Ausnahmeposition in Ihrem regionalen Markt. Mit einem professionellem Auftritt und wirkungsvollem und kundenorientiertem Marketing.

- **Sie verschaffen sich damit einen direkten Vorsprung gegenüber Ihren direkten Konkurrenten**
- **Sie werden von den suchenden Kunden am Markt schneller und direkter wahrgenommen**
- **Die Akzeptanz Ihrer Leistungen bei Ihren Kunden steigt**
- **Mit einem Alleinstellungsmerkmal sichern Sie sich diese Marktstellung auf Dauer**
- **Sie optimieren Ihren medialen Unternehmensauftritt**
- **Die Erfolgsquote Ihrer Verwalter-Bewerbungen steigt und damit auch die Zahl der neuen Objekte**

Wir von **HausLehrer** haben viel Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Akquisitionsmaßnahmen speziell für Hausverwaltungen und haben deutschlandweit schon mehr als 100 Verwaltungen erfolgreich beraten.

Weitere Informationen erhalten Sie auch auf unserer Homepage www.HausLehrer.com

Immovative Grüße

Michael Friedrich

Kurzvita: Person + Unternehmen

Michael Friedrich



Kurz-Vita Michael Friedrich

- 47 Jahre, geschieden, zwei Kinder (16 + 22 J.)
- Fachhochschulabschluss
- Ausbildung zum Bürokaufmann / Fachrichtung Hausverwaltung
- Sieben Jahre als Angestellter im Bereich Verwaltung/Makler
- 9 Jahre selbständiger Immobilienverwalter/-makler
- seit mehr als 10 Jahren freiberuflicher Berater
- ehem. IHK- und VHS-Dozent/ Ausbildung von Immobilienkaufleuten
- Schulungsleiter Software im Bereich Immoveverwaltung
- Entwicklung und Angebot eigener Seminare + Workshops

Kurz-Vita HausLehrer Unternehmensberatung

Im Jahr 1998 - damals noch als zweites Standbein neben der aktiven Tätigkeit als Verwalter und Makler – gegründet. Die fachlich qualifizierte und auf Themen der Unternehmensentwicklung spezialisierte Beratung der Immobilienverwaltung stand und steht im Focus.

Beispiele von durchgeführten Projekten:

- Aufbau einer Vertriebsstruktur Immobilienmakler für eine namhafte genossenschaftliche Bank in NRW
- Entwicklung und Umsetzung eines Expansionskonzept für eine große Immobilienverwaltung
- Marketingstrategie für die Immobilienkunden einer namhaften Tageszeitung
- Optimierung des Akquisitionsprozesses für eine Immobilienverwaltung / Steigerung der Erfolgsquote um 50 %
- Seminare, Workshops, Coaching zu diversen Themen der Immobilienverwaltung
- Erstellung von professionellen, individuellen Verwalter-Bewerbung für die Neukundenakquise / Kundensicherung
- Beratung und Begleitung bei Unternehmenskäufen / -verkäufen

HausLehrer

Unternehmensberatung
Michael Friedrich
Ideen + Marketing für die
Wohnungswirtschaft

Nietzschesstr. 15
40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591
Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Warum eine Unternehmensberatung für Immobilienverwaltungen?!

Sehr geehrte Damen und Herren Immobilienverwalter/-innen,

als Praktiker mit über 20-jähriger Erfahrung im Verwaltungsgeschäft bin ich schon früh mit den „klassischen Unternehmensberatern“ namhafter Beratungsfirmen in Kontakt gekommen.

Leider mußte ich damals feststellen, daß weder das Fachwissen noch das Verständnis für unsere Branche bei diesen „Fachleuten“ vorhanden war.

Dies war für mich das Startzeichen, mich selbst um die positive Entwicklung meines Unternehmens zu kümmern und solche Themen wie **Marketing, Akquisition, Kundenzufriedenheit und Qualitätsmanagement** auf die Immobilienverwaltung umzuwandeln und anzuwenden. Was woanders bereits sehr erfolgreich umgesetzt wurde sollte doch auch in der Verwaltung Gewinn bringen. Und das tat es auch!!

Die Erkenntnis aus dieser Erfahrung?!!

Die pure Konzentration auf die Fachthemen der Verwaltung, sprich rechtliche Themen, ist zwar gut. Jedoch sollte man die Entwicklung des eigenen Unternehmens nicht vernachlässigen.

Denn was nützt es Ihnen, wenn Sie guten Umsatz machen, die Kosten Sie aber auf der anderen Seite auffressen oder Sie sich im Tagesgeschäft verzetteln. Ganz zu schweigen von der Kundenakquise und dem Marketing, die in unserer Branche leider immer noch stiefkindlich behandelt werden.

Ich habe mich daher der Beratung zu all diesen „ungewöhnlichen Themen“ verschrieben. Ideen entwickeln, diese erfolgreich und zu Ihrem Vorteil umsetzen, Kunden zufriedener machen und neue für das Unternehmen finden.....

.....weil ich der Meinung bin, daß auch Immobilienverwaltungen sich gezielt auf ihre erfolgreiche Zukunft vorbereiten sollten.

Wenn Sie das exklusive Akquisitions-Paket interessiert, sprechen Sie uns an. Wir erläutern Ihnen gerne die Details und unterbreiten Ihnen ein preisliches Angebot.

Immovative Grüße

Michael Friedrich



HausLehrer

Unternehmensberatung
Michael Friedrich
Ideen + Marketing für die
Wohnungswirtschaft

Nietzschestr. 15
40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591
Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Erstellung einer professionellen Verwalter-Bewerbung

Verwalter-Bewerbung

- modern
- informativ
- emotional
- erfolgreich

bisherige Erfolge!

- über 100 Bewerbungen
- verschiedene Zielgruppen
- verschiedene Zwecke

Für diese Verwaltungen haben wir Bewerbungen erstellt:

- Hausverwaltung Michael Specht e.K., Ingolstadt
- Immobilienbüro H. Koschwitz, Düsseldorf
- Morsbach-Münch GbR, Solingen
- Blasewitzer Grundstücksverwaltung, Dresden
- immoHAL Verwaltung, Halle
- HP Immobilien Management, Dresden

Neukundenakquise

Professionell: Layout und Text

Wie sieht Ihre aktuelle Verwalter-Bewerbung aus?
Welche Fakten geben Sie bekannt?
Sind Sie sicher, dass Sie dort auch mitteilen, was der Kunde wirklich wissen möchte?

Gestalten Sie Ihre Bewerbung

- ✓ **modern**
- ✓ **informativ**
- ✓ **emotional**
- ✓ **erfolgreich**

und setzen Sie sich im Wettbewerb von Ihren Konkurrenten erfolgreich ab. Gerade in der kommenden Bewerbungszeit ist eine aussagekräftige und ansprechende Verwalter-Bewerbung wichtiger denn je.

Verwalter-Bewerbung „Wiederwahl“

Auch die erneute Bestellung unterliegt einem Bewerbungsprozess

Wie sieht die Realität bei der so genannten Wiederbestellung aus?

80 % der Verwalter tun nichts und hoffen!
20 % der Verwalter „bewerben“ sich erneut und sind erfolgreich!

Haben Sie schon einmal daran gedacht, daß auch eine Wiederwahl eine Bewerbung ist? Das Ihre Kunden sich in aller Regel am Markt umschauen und sehen, ob man nicht etwas „besseres für weniger oder das gleiche Geld“ bekommen könnte?

Steuern Sie diesem Prozeß aktiv entgegen und „bewerben“ Sie sich erneut um diesen Auftrag ... denn es ist einfacher, einen vorhandenen Kunden zu halten, als einen neuen Kunden zu gewinnen.

Erstellung einer professionellen Verwalter-Bewerbung

Verwalter-Bewerbung

- modern
- informativ
- emotional
- erfolgreich

bisherige Erfolge!

- über 100 Bewerbungen
- verschiedene Zielgruppen
- verschiedene Zwecke

Für diese Verwaltungen haben wir Bewerbungen erstellt:

- Hausverwaltung Michael Specht e.K., Ingolstadt
- Immobilienbüro H. Koschwitz, Düsseldorf
- Morsbach-Münch GbR, Solingen
- Blasewitzer Grundstücksverwaltung, Dresden
- immoHAL Verwaltung, Halle
- HP Immobilien Management, Dresden

Eine solche Verwalter-Bewerbung unterliegt aber anderen Kriterien als normalerweise:

- ✓ die Kunden kennen Sie und Ihre Leistung bereits
- ✓ es geht um die Akzeptanz der bisherigen Leistung
- ✓ Information, Transparenz und Vertrauen sind die wichtigsten Faktoren

Lassen Sie Ihre bisherige gute Leistung für sich sprechen!

Halten Sie Ihre Kunden. Die Akquise eines neuen Kunden ist um ein vielfaches schwieriger und aufwendiger.

Angebotdetails:

Erstellung einer Verwalter-Bewerbung; max. 18-seitig; Präsentationsformat und anhand der Daten und Fakten des Auftraggebers erstellt; Fotos, Logos oder andere Dateien liefert der Auftraggeber

Die Bewerbung wird nach Fertigstellung in zwei Dateiformaten geliefert:

als PDF und zur Verwendung zum Versand als Mail oder als Print als PowerPoint und zur weiteren Bearbeitung durch den Kunden selbst, für den Fall, dass sich zum Beispiel die Rufnummer oder die Adresse ändern.

„Erfolgsgeschichte“

Verwalter-Bewerbung

von Herrn Uwe Waltmann, Geschäftsführer der BGV Blasewitzer Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, Dresden



Uwe Waltmann

Guten Tag,

mein Name ist Uwe Waltmann und ich bin Geschäftsführer der BGV Blasewitzer Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH mit Sitz in Dresden.

Schon seit einiger Zeit trugen wir uns mit dem Gedanken, unsere Aktivitäten in Richtung Akquisition neuer Kunden und Verwaltungsobjekte zu intensivieren. Wie jedes andere Verwaltungsunternehmen wollten auch wir unseren Verwaltungsbestand vergrößern. Leider war die Erfolgsquote bei den bisher von uns genutzten Verwalter-Bewerbungen nicht so, wie wir uns dies vorgestellt haben.

Da bekam ich vor ein paar Wochen eine Mail, die mich neugierig machte. Da bot ein Unternehmen namens „HausLehrer – Ideen + Marketing für die Wohnungswirtschaft“ doch tatsächlich die Erstellung einer professionellen und individuellen Verwalter-Bewerbung an!

Kurzum rief ich Herrn Friedrich von HausLehrer an und nach einigen allgemeinen Informationen zum Ablauf und den Kosten habe ich dann schnell einen Auftrag erteilt und wartete gespannt auf das Ergebnis.

Herr Friedrich stellte mir viele Fragen und wollte Details zu meinem Netzwerk und einige andere Infos. Auch die grafische Gestaltung stimmte er auf das vorhandene Layout meiner Homepage ab. Zudem gab er mir einige Tipps und Hinweise zu neuen kundenorientierten Angeboten, mit denen ich mich vom Wettbewerb abheben konnte.

Das Fazit der ganzen Sache ist für mich absolut positiv! Seitdem ich die neue Verwalter-Bewerbung einsetze, erhalte ich ein besseres Feedback meiner Kunden, die sich besonders darüber freuen, daß ich Fragen beantworte, die noch gar nicht gestellt worden sind. Zudem ist die Erfolgsquote bei den Rückmeldungen erheblich besser geworden.

Insgesamt kann ich nur sagen, daß sich die Investition in die Erstellung einer neuen Verwalter-Bewerbung mehr als gelohnt hat.

Mit kollegialen Grüßen

Uwe Waltmann

HausLehrer
Unternehmensberatung
Michael Friedrich
Ideen + Marketing für die
Wohnungswirtschaft

Nietzschestr. 15
40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591
Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Referenzen sind out – Erfolgsgeschichten sind in!

Erfolgsgeschichte

- sympathisch
- persönlich
- individuell
- erfolgreich

Die „Erfolgsgeschichte“ als Nachfolger der Referenz

Als Immobilienverwalter werden Sie immer wieder nach Referenzen gefragt. In aller Regel geben Sie hier von Ihnen bereits verwaltete Immobilien an.

Hierzu eine Frage: „Arbeiten Sie für die Immobilie oder die Menschen, die diese besitzen?“

Sollten Sie daher nicht eher Ihre Kunden als Referenzen angeben?

Und was würden Ihre Kunden denken, wenn Sie anstatt einer meist sehr uniformen Referenz eine „Erfolgsgeschichte“ eines Ihrer Kunden lesen würden. Nach dem Motto:

„Endlich ein Verwalter, der sich wirklich kümmert!“

Angebotsdetails:

Für die Erstellung einer solchen Erfolgsgeschichte bieten wir Ihnen unsere Leistung wie folgt an:

- Entwurf Layout und Textvorschlag
- Vorgespräch / Interview mit dem oder der betreffenden Person
- Klärung der Veröffentlichungserlaubnis

Optimierung Homepage

Optimierung Homepage

- Inhalte und Layout
- Texte
- Kundenorientierung
- Aktion oder Präsentation
- neue Dienste

Ihre Homepage ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens

80 % aller Verwalter-Websites sind reine Präsentationen. Ohne Nutzen für den Kunden. Zudem ist der Informationsgehalt der jeweiligen Homepages eher gering.

Was der Kunde wirklich wissen möchte, erfährt er nicht!

Machen Sie mehr aus Ihrer Homepage!

Bieten Sie Ihren Kunden – neuen und vorhandenen – die Informationen, die diese sich von Ihnen wünschen. Treten Sie mit Ihren Kunden über Ihre Website in Kontakt.

Wie wäre es beispielsweise damit, daß Sie für Ihre Kunden in einem geschlossenen Bereich Unterlagen, Daten und Fakten des jeweiligen Objekts veröffentlichen? Das vergrößert nicht nur die Transparenz sondern reduziert gleichzeitig Ihren Arbeitsaufwand.

Angebotsdetails:

Feststellung IST-Zustand Ihrer Homepage. Ausarbeitung und Vorschlag textlicher und inhaltlicher Verbesserung zur höheren Akzeptanz bei Ihren Kunden:

- Verlinkung und Traffirate
- Prüfung und Umsetzung möglicher „aktiver Inhalte“, mit denen Sie mit Ihren Kunden in direkten Kontakt kommen
- Layout, Fotos und Seitenstruktur
- textliche Inhalte auf zielgerichtete Kundenansprache ausrichten

Akquisitions- + Marketingplan

Akquisitionsplan

- Gestaltung
- Layout + Text
- Wettbewerbe
- Veranstaltungen
- Pressearbeit
- Newsletter
- Flyer + Broschüren
- Kundenbefragungen
- Feedback
- Synergieen
- ...und mehr

Ausarbeitung Akquisitions- und Marketingplans

Wer sich wirklich erfolgreich und dauerhaft mit den Themen Akquisition und Marketing beschäftigt, wird feststellen, daß dies keine einmalige Sache ist.

Vielmehr verbirgt sich hinter einem Geschäftserfolg – wie immer – eine sorgfältige und zielgerichtete Planung.

Angebotsdetails:

Planung und Erstellung eines auf 12 bis 24 Monate ausgerichteten Akquisitions- und Marketingplans

Dieser Plan beinhaltet die folgenden Faktoren auf Basis der noch zu bestimmenden Investitionssumme für die einzelnen Komponenten dieses Plans

- ✓ Print- und Online-Werbung in regionalen Medien
- ✓ Nutzung von Synergien mit Geschäftspartnern
- ✓ Wettbewerbe, Veranstaltungen + Events
- ✓ Newsletter, Mailings
- ✓ Flyer, Poster, Postwurfsendungen
- ✓ Pressearbeit
- ✓ Broschüren
- ✓ Messen

Ausdrücklich wird darauf verwiesen, dass im Angebotspreis nur die Erstellung des Plans – nicht aber die Erstellung oder Planung der einzelnen Komponenten – berechnet wird. Sofern diese Komponenten ebenfalls von uns umgesetzt werden sollen, werden diese gesondert in Rechnung gestellt.

Newsletter

Newsletter

- 4 Ausgaben/Jahr
- Text + Inhalte
- Anleitung zur Umsetzung
- Rubriken + Themen
- Kunden-Feedback
- ...und mehr

Erstellung eines Newsletters (Text) für Ihre Kunden

Sie alle erhalten fast täglich Newsletter. Von Ihrer Bank, von ebay oder einem anderen Dienstleister.

Dieses Medium eignet sich hervorragend für Sie als Verwaltung als Element der Kundenbindung. Teilen Sie Ihren Kunden mit, was sich in deren Objekt und bei Ihnen als Unternehmen so tut.

Ein Newsletter schafft Kundennähe und gibt Ihnen die Möglichkeit, mit diesen in direkten Kontakt zu treten.

Kostengünstig und schnell!

Angebotsdetails:

Textgestaltung, Vorbereitung und Anleitung der notwendigen Kommunikationsstruktur für den Versand eines Firmen-Newsletters – 4 Ausgaben / Jahr

Wir schlagen Ihnen die jeweiligen Rubriken für Ihren Newsletter vor und gestalten nach Ihren Wünschen und Informationen die textlichen Inhalte dieses Mediums. Versand erfolgt über Sie an Ihre Kunden 4 x jährlich.

Mögliche Rubriken könnten sein:

- ✓ Neues aus WEG- und Mietrecht
- ✓ Hinweise auf oder aus dem Netzwerk von Kooperationspartnern
- ✓ Hinweise auf geplante Wettbewerbe, Veranstaltungen + Events
- ✓ Aus-/Weiterbildung der Mitarbeiter
- ✓ Objektspezifische Infos
- ✓ ... und vieles mehr

Inhouse-Seminar Akquisition + Verwalter-Bewerbung

Inhouse-Seminar

- Gestaltung
- Layout + Text
- Wettbewerbe
- Veranstaltungen
- Pressearbeit
- Newsletter
- Flyer + Broschüren
- Kundenbefragungen
- Feedback
- Synergieen
- ...und mehr

Was heißt das eigentlich: Sich bewerben?

Die Bewerbung ist eben nicht nur das Anschreiben und ein paar Anlagen. Sie bewerben sich als Verwalter immer und überall. Auch Ihre Mitarbeiter!

In der sich ändernden Situation am Markt wird das Thema Bewerbung und Akquisition immer wichtiger und wir erhalten dazu immer mehr Anfragen.

Im Rahmen dieses exklusiven Akquisitions-Pakets ist daher auch unser

Tagesseminar „plus“

**„Die perfekte Verwalter-Bewerbung! “
„plus“ 100 Ideen-Box für das Tagesgeschäft
„plus“ Top-Tipps für die Bewerbung**

beinhaltet.

Themen + Inhalt:

- ✓ Feststellung des IST-Zustands
- ✓ was wünscht der Kunde?
- ✓ Optimierungsvorschläge zur grafischen Gestaltung/Aufmachung
- ✓ kreative + konservative Ansätze einer Bewerbung
- ✓ Auftritt und Wirkung der Person
- ✓ „Schaulaufen“ der Verwalter: Wie Sie den Auftrag bekommen!
- ✓und vieles mehr!

Eintägiges Inhouse-Seminar für Sie und Ihre Mitarbeiter zu einem abzustimmenden Termin. Fahrtkosten und Spesen sind im Paketpreis nicht inkludiert und werden gesondert berechnet.

Alleinstellungsmerkmal für Hausverwaltungen

Alleinstellungsmerkmal

- Begriffsklärung
- Analyse IST-Zustand
- Potenzial des Unternehmens
- Zielgruppen
- Kundenbefragungen
- Konkurrenzbeobachtung
- Marktanalyse
- ... und vieles mehr

Entwicklung und Umsetzung eines Alleinstellungsmerkmals für Ihr Hausverwaltungs-Unternehmen

Verwaltungen suchen immer nach einem Aspekt, der sie einzigartig macht und von Konkurrenten abhebt.

Fragt man dann aber nach ihrem individuellen Alleinstellungsmerkmal, kommen meist solche Antworten wie:

„Wir sind persönlicher.“
„Bei uns sind Sie keine Nummer.“ oder
„Wir sind immer erreichbar für unsere Kunden.“

Ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal fehlt also, da 80 % aller anderen am Markt tätigen Verwaltungen ähnliches von sich behaupten.

Das ließe sich aber einfacher finden als Sie denken, denn zunächst einmal müsste man erklären was ein USP (Unique Selling Proposition) überhaupt ist und welchen Vorteil dieser für das Unternehmen hätte.

Anhand von mittlerweile über 15 möglichen Merkmalen, die wir für Hausverwaltungen entwickelt haben und wir aus der Praxis von den wenigen Verwaltungen mit einem solchen recherchiert haben, ließe sich auch für Ihr Unternehmen ein solches entwickeln.

Angebotsdetails:

- Klärung und Erläuterung des Begriffs
- Analyse des IST-Zustands des Unternehmens (Stärken/Schwächen)
- Prüfung Potenzial des eigenen Unternehmens / Mitarbeiter
- Zielgruppenorientierung ermitteln
- eventuelle Kundenbefragung
- Konkurrenzbeobachtung
- Marktanalyse
- Vorschlag einzelner möglicher Alleinstellungsmerkmale
- Umsetzung in die Unternehmenskommunikation

der schnellste Weg

Fax-Anforderung: 02104 - 77 65 92

Ich / wir möchten weitere Infos zu folgenden Themen:

Person	Firmendaten
--------	-------------

Name

Firma

Vorname

Straße/Nummer

Abteilung

PLZ/Ort

E-Mail

Fon

Termin

Fax

Thema

Bemerkungen / Info:

HausLehrer Unternehmensberatung - Michael Friedrich

Nietzschestr. 15, 40822 Mettmann

Fon +49 (2104)776591, Fax +49 (2104)776592

info@HausLehrer.com



Persönliche Beratung: Fon 02104 - 776591