

Die Verwalterpräsentation

(Kurzfassung)

Grundsatz: Immer einen positiven Eindruck hinterlassen – You never get a second chance, to make a first impression

Fallvarianten der Aufforderung zur Präsentation:

- pro forma (langfristig denken)
- Einzelne kennen „besseren“ Verwalter
- Viele Eigentümer sind unzufrieden
- Es gibt massiv Streit



Unterstützung im
Eigentümerkreis?

Chancen beeinflussen!

Grundsatz: Wahlen werden nicht auf, sondern vor Eigentümerversammlungen gewonnen.

Wahlkampfzeit! Wer sich unvorbereitet in den Wahlkampf begibt erntet nur Zufallstreffer.

Informationen beschaffen:

- Identifizieren von Stimmanführern/Meinungsbildnern
- Ausmachen von Mehrheitseigentümern / Gruppen
- TE/GO besorgen (Stimmrechte, Vertretungsregelungen)
- Probleme der Wohnungseigentümer
- Grund des erwünschten Verwalterwechsels
- Abrechnung, IH- Rücklage, Baujahr, Geschichte, Abnahmezeitpunkt, Reparaturen

Informationen auswerten, Anschlussinformationen beschaffen:

- Nachlässige Hausgeldbeitreibung
- überteuerte Dienstleister
- unzureichende / unterlassene IH-Rücklage
- Nichtanlage IH-Rücklage
- unterlassene Umsetzung Beschlüsse
- unterlassene Gewährleistungsfristüberwachung

KEINESFALLS offene Kritik an Vorverwaltung. Für Präsentation umgekehrt darstellen, dass man z.B. ausgefeiltes Fristüberwachungssystem eingeführt hat oder als Lösungskonzept anbieten (Hausgeldrückstände veranlassen nach zweimaliger Nichtbezahlung automatisch gerichtliches Mahnverfahren)

- Body für die Versammlung suchen und briefen

Show down: Die Präsentation auf der Versammlung:

Reihenfolge: (Bescheidenheit ist eine schöne Zier, doch weiter kommst Du ohne ihr)

- Vorstellung: Nr. 1
- Wahl: Nr. 1

Bei Wahlreihenfolge kann „body“ helfen.

Inhalte: (Standard)

Vorstellung der eigenen Person	Höflichkeit, Begrüßung
Dank für Möglichkeit der Vorstellung	
Zu erbringende Leistungen	Uninteressant
Erfahrungen in vergleichbaren Anlagen	Interessant – hat aber jeder
Größe Unternehmen – Anzahl WE /MA	Interessant – häufig einziges Unterscheidungskriterium
Verwendete Software (Domus)	Uninteressant – keine Insiderkenntnisse
Büro – MA vor Ort	Interessant – manchmal Zweitargument
Danksagung	Höflichkeit, Verabschiedung

Grundsatz: Mehr auf Individualität und Interesse der Eigentümer achten (Kundensicht):

- Preis
- besondere Fachkunde (auch der Mitarbeiter)
- andere außergewöhnliche Leistungen (Bürosprechzeiten)

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE SIND BESONDERS WICHTIG:

- eigener Versammlungsraum f. WEG (Geld sparen)
- Kundenzeitschrift
- Reporting für Wohnanlage (z.B. mit Bildern per e-mail oder in geschlossenen Bereich der Homepage)
- Eigenständige Abrufbarkeit von Daten (Abrechnungen, WE-Protokolle, Beschlussbuch)

Hilfsmittel bei der Präsentation:

- Beamer und Projektoren sind wegen des damit verbundenen Aufwandes abzulehnen.
- Informationsunterlagen (Alleinstellungsmerkmal)
 - o Infos über Unternehmen
 - o Bilder
 - o Preis
 - o Zusatzleistungen / Alleinstellungsmerkmale
 - o Darstellung des unmittelbaren Nutzens
 - o Schickes Äußeres
 - o HERAUSGABE AM ENDE der Präsentation, sonst konzentrieren sich die Zuhörer auf die Unterlagen und nicht auf die Präsentation. Wichtige Informationen gehen verloren. Bei der Ausgabe am Ende beschäftigen sich dann die Zuhörer mit den Unterlagen, während die Konkurrenz spricht.

Allgemeine Hilfsmittel:

Professionelle Außendarstellung: Briefpapier, Visitenkarten, Internetauftritt:
www.Immobilienerwalter-Leipzig.de

Üben, üben, üben

Streitige Verwalterwahlen

Kleine und große Börsartigkeiten nach Fallgruppen sortiert:

- Streuen von Unwahrheiten
 - o Banken wünschen die Wahl von Verwalter X
 - o Fotos von angeblich anderen Objekten des Konkurrenten mit Verwahrlosungen
- Freches Behaupten von rechtlichem Unsinn (Abtretung von Stimmrechten durch Vollmachtsvergabe oder Vollmacht schon durch SE-Vertrag)
- Fakten schaffen (Ladung an Versammlung durch Nichtberechtigten, Ladung für Werktag 10 Uhr, um Kapitalanleger auszuschließen). Dies generiert nur anfechtbare, nicht nichtige Beschlüsse. Gerichtliche Hilfe kommt eigentlich immer zu spät. Wenn Entscheidung vorliegt, verwaltet der Neue schon eine ganze Weile und mit viel Elan. Dann siegt schon wieder die Trägheit der Eigentümer und der neue wird im Zweifel auch noch bestätigt, wenn die Anfechtung erfolgreich war. Für Streit wenn möglich Body (oder dessen Anwalt) einsetzen. Nicht selbst in offene Konfrontation gehen.
- Gewalt (Niederbrüllen anderer Teilnehmer)
- Sammeln von wahren Fakten, die Verwalter bloß stellen (echte Fehler sind am schwierigsten)

Und zum Schluss: Wenn sich zwei streiten, freut sich der Dritte. NIE in Schlammkriegen einlassen. Nicht auf jede Attacke reagieren. Bei Infomailings mit Richtigstellungen Briefe kurz fassen. 5-aktige Dramen werden nicht gelesen. Anschaffen exquisiter Rechtskenntnisse. Das hilft vermeiden, Angriffsflächen bloß zu legen und kann helfen, die Fehler anderer auszunutzen. Kundenzeitschrift einführen und viel Informationen an die Eigentümer weiterleiten. Die Wahrheit ist das erste Opfer im Krieg. Gut informierte Eigentümer lassen sich schwerer manipulieren.

Die Verwalterpräsentation

1. Immer einen positiven Eindruck hinterlassen

Der WEG – Verwalter muss sich für einen Neuauftrag stets auf der WEG-Versammlung den Eigentümern präsentieren. Dabei zeigt sich, dass man als Verwalter zu zwei verschiedenen Formen von Präsentationen geladen wird: zu ernst gemeinten Firmenvorstellungen und zu pro forma Vorstellungen, die nur dazu dienen, die Wahl eines schon im Vorfeld feststehenden Aspiranten demokratisch zu legitimieren. Hier hat man i.d.R. keine Chance als Verwalter bestellt zu werden. Die Situation gleicht der des Malers, der mitunter Kostenvoranschläge abgibt, nur damit der Vermieter die finanzielle Abgeltung des Mieters im Rahmen der Schönheitsreparaturverpflichtung beziffern zu können.

Dennoch. Wenn der Verwalter auch nur pro forma eingeladen wurde, ist er schon einmal bei den Eigentümern aus dem Schatten der namenlosen und unbekanntem Verwalter herausgetreten und hat die Chance, sein Unternehmen zu präsentieren. Auch wenn bei dieser Präsentation keine Chance besteht gewählt zu werden, sollte die Verwalterpräsentation gut gelingen. Dabei sind zwei potentielle Chancen zu beachten:

- in zwei, drei Jahren könnte ein weiterer Verwalterwechsel anstehen, zu dem der Bewerber mit positiver Präsentation erneut geladen wird und
- einer oder mehrere anwesende Eigentümer besitzen noch Wohnungen in anderen Wohnanlagen mit Bedarf an einem Verwalterwechsel.

Es gibt also jedenfalls genug gute Gründe jede Unternehmenspräsentation möglichst positiv zu gestalten.

2. Analyse der Chancen

Wie man die Präsentation vorbereitet, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Es gilt abzuschätzen, wie gut die Chancen sind und wie viel Zeit man noch vor der Versammlung hat.

Hier sind folgende Konstellationen denkbar:

Nr.	Sachverhalt	Bedarf	Unterstützung bei Eigentümern	Anzahl Verwalter	Chance
1	der Verwalter wird nur pro forma geladen (s.o.)	vorhanden	keine	4	0:4 (Sehr gering)
2	ein oder mehrere Eigentümer will den erprobten „besseren“ Verwalter aus einer anderen Anlage auch in dieser Anlage installieren	gering	vorhanden	4	1:8 (gering)
3	die Eigentümer sind nicht ganz zufrieden mit dem gegenwärtigen Verwalter und möchten anderen Verwalter	vorhanden	mäßig, beeinflussbar	4	1:4 (mittel)
4	es gibt Streit mit dem Verwalter und (eine nicht) genau abschätzbare Gruppe von Eigentümern will einen Verwalterwechsel herbeiführen	hoch	mittel, beeinflussbar	4	2:4 bis 4:4 (hoch)

- (1) Soweit der Verwalter nur pro forma geladen wird, hilft ihm der Bedarf in der Anlage nichts, weil die Unterstützung auf Eigentümerseite gegen Null tendiert. Die Entscheidung ist an sich schon zugunsten eines anderen Verwalters gefallen; nur der Beschluss fehlt noch.
- (2) Hier müssen Minderheiten die Mehrheiten überzeugen. Hierin besteht das eigentliche Problem. Der Bewerber tritt hier in Konkurrenz mit einem i.d.R. ordentlich arbeitenden Verwalter. Nur persönliche Verquickungen zwischen Eigentümern veranlassen diese einen Wechsel anzustreben. Meist scheitert dieser an der Trägheit der Masse, die für sich gar keinen Handlungsbedarf erkennt. Sie geht im Grunde ein Risiko ein. Es besteht die Alternativität zwischen einem vertrauten Leistungs- und Preisspektrum, das akzeptabel erscheint und einem unbekanntem Leistungs- und Preisspektrum eines unbekanntem Verwalters.

Die Akteure können hier nur mit viel Geduld und Arbeitseinsatz Oberhand gewinnen. Ziel muss es dabei sein, Fehler des Verwalters aufzudecken und in der Gemeinschaft möglichst sachlich zu kommunizieren.

- (3) Die Chancen für die Wahl bei dieser Konstellation stehen nicht schlecht. Nahezu alle Eigentümer erkennen einen Bedarf, einen neuen Verwalter zu bestellen. Die Mehrheit ist entschlossen den alten Verwalter durch einen Neuen auszutauschen. Damit ist das Trägheitsmoment in der Regel überwunden. Fest steht, dass der alte Verwalter entfernt wird. Nur, wer der Neue ist, steht noch nicht fest. Hier ist es von unschätzbarem Vorteil, Unterstützer im Eigentümerkreis zu haben. Wichtig ist jetzt eine überzeugende Verwalterpräsentation.
- (4) Bei der letzten Variante sind die Chancen am größten. Hier gibt es einen allgemein anerkannten Bedarf und ein dringendes Handlungsbedürfnis. Daneben wird der Bewerber von einem oder mehreren Eigentümern protegiert.

3. Chancen beeinflussen

Am Bedarf kann der Verwalter i.d.R. keinen Einfluss nehmen. Es kommt daher darauf an, dass man zur Zeit der Entstehung von Bedarf die Chance erhält, sich zu präsentieren. Langfristige Kontaktpflege zahlt sich somit hier aus. Erhält der Verwalter schließlich die Möglichkeit, sich vorzustellen, ist zu prüfen, ob er seine Chancen gewählt zu werden, erhöhen kann.

a) Vorbereitungen auf die WEG-Versammlung – Informationen sammeln

Es gilt der Grundsatz: Wahlen werden nicht in der WEG-Versammlung gewonnen, sondern davor. D.h. das Wahlergebnis hängt ganz wesentlich von der Stimmungslage der Eigentümer ab, die sich im wesentlichen vor der Versammlung bereits bildet. Hier gilt es, die Anführer zu identifizieren. Insbesondere bei lukrativen, d.h. mittleren bis großen Anlagen erscheinen die meisten Eigentümer nicht, sondern enthalten sich durch völlige Untätigkeit oder vergeben Stimmvollmachten. Diese Vollmachten gehen i.d.R. zu einem überwiegenden Teil an den Verwalter und daneben an verschiedene Eigentümer. Hierdurch bilden sich Eigentümergruppen mit unterschiedlicher Stimmenmacht heraus.

Zunächst sollte der Verwalter behutsam bemüht sein, Informationen über die Wohnanlage und die Stimmungs- bzw. Stimmenlage zu sammeln. I.d.R. gehört der Wohnungseigentümer, der den Erstkontakt hergestellt hat zum inneren Kreis, zu den Meinungsbildnern in der Anlage und ist damit sehr wichtig.

Wenn ausreichend Zeit bis zur Versammlung verbleibt, sollten folgende Informationen immer nachgefragt werden:

- Teilungserklärung/Gemeinschaftsordnung/Mehrfacheigentümer
- Höhe Instandhaltungsrücklage
- Baujahr
- Gesamtabrechnung
- Probleme
- Grund des erwünschten Verwalterwechsels

Weitere Informationen können vor Ort der Wohnanlage gesammelt werden. Hier lassen sich für das geschulte Auge des Verwalters schnell Versäumnisse ausmachen.

Im Ergebnis lassen sich folgende wertvolle Informationen durch eine Auswertung gewinnen:

- Welches Stimmprinzip ist gewählt worden (Kopf, Wert, Objektprinzip) und wie sieht in der Folge die Stimmverteilung auf der Wohnungseigentümersammlung aus (Stichwort Großeigentümer/Bauträger)?
- Welcher Vertretungsmöglichkeiten gibt es (jeder x-beliebige oder nur Verwandte und Verwalter)
- Läuft noch die Hauptgewährleistung oder stehen demnächst Sanierungen an.

b) Anschlussinformationen aufbereiten

Besonders interessant sind die Motivationslagen der Eigentümer, den Verwalter zu wechseln. Hierauf kann der Bewerber bei der Präsentation eingehen. Hier können erste Lösungen für Probleme angesprochen oder skizziert werden. Freilich ist es nicht möglich in Problemanlagen in der Kürze der Zeit Lösungen anzubieten. Das wird im Zweifel auch nicht ernst genommen werden, wenn die Eigentümer bereits viel Zeit mit der Bearbeitung verbracht haben. Aber bei Versäumnissen wie

- nachlässige Hausgeldbeitreibung
- überteuerte Dienstleister (Hausmeister, Reinigungsdienste)
- verspätete Hausgeldabrechnungen
- unterlassene Bildung oder Anlage von Instandhaltungsrücklagen
- schlecht gepflegte Wohnanlage
- unterlassene Umsetzung von Beschlüssen
- unterlassene Gewährleistungsfristerfassung

kann man eigene Leistungen oder Organisationsformen positiv herausstellen. Dabei ist es nicht ratsam, den aktuellen Verwalter schlecht zu machen. Vielmehr sollte positiv dargestellt werden, welche Aufgaben man bei einer Bestellung angehen möchte. Aus der Darstellung werden die Eigentümer ohnehin ihre Rückschlüsse auf die Leistungswillen der Beteiligten ziehen. Die Vermeidung negativer Ausführungen ist aber wichtig, weil Kritik an den bisherigen Verwalter zurückschlagen könnte, wenn die Eigentümer die Leistungen des

aktuellen Verwalters nicht so negativ bewerten und in der Folge eine ablehnende Haltung entwickeln.

c) Die Verwalterpräsentation auf der WEG-Versammlung

aa) Reihenfolge

Bei der Präsentation auf der Versammlung stellen sich mehrere Verwalter vor. Für die Eigentümer gibt es nun die organisatorische Frage zu klären, in welcher Reihenfolge die Verwaltungsvorstellungen erfolgen sollen.

Grundsätzlich ist dies nicht so wichtig. Um so mehr Verwalter sich vorstellen, desto besser ist es, den ersten oder letzten Platz zu belegen, weil diese Vorstellungen in der Regel besser im Gedächtnis bleiben. Wesentlich ist aber die Frage, in welcher Reihenfolge abgestimmt wird. Der erste Verwalter hat die besten Chancen. Unterstellt, es stellen sich vier Verwalter zur Wahl. Für die Bestellung benötigt ein Verwalter die einfache Mehrheit, d.h. es müssen sich auf den Antrag mehr Ja als Nein-Stimmen vereinen. Jeder Eigentümer wird sich eine Favoritenreihenfolge zurecht legen. Dabei wird er ggf. auch seiner Nummer „2“ seine Stimme geben, wenn sein Favorit keine Mehrheit auf sich vereinen kann. Keiner der Eigentümer weiß aber genau, wie die übrigen abstimmen werden. Es kann daher sein, dass grundsätzlich zwei der Bewerber die Fähigkeit haben, mehr Ja- als Neinstimmen auf sich zu vereinen. D.h. der Bewerber, der hier sich zuerst zur Wahl stellt wird Verwalter. Sein Konkurrent, der auch das Zeug zu einer Mehrheit gehabt hätte, kann sich nicht mehr zu Wahl stellen, weil die Verwalterwahl dann schon beendet ist.

Da vielfach so verfahren wird, dass in der Reihenfolge abgestimmt wird, in der sich die Verwalter vorgestellt haben, macht es Sinn, sich wenig bescheiden gleich zu melden, wenn gefragt wird, wer sich zuerst vorstellen möchte.

bb) Inhalte

In der Regel hat der Bewerber 10 Minuten Zeit, von seinen Vorzügen zu überzeugen. Hier fallen Eigen- und Fremdbild, was die Eigentümer von einem vorzugswürdigen Verwalter erwarten, auseinander.

In der Versammlung findet man in der Regel folgenden Aufbau der Verwalterpräsentation

- Vorstellung der eigenen Person
- Dank für die Möglichkeit der Verwalterpräsentation
- Zu erbringende Leistungen
- Erfahrungen in vergleichbaren Anlage
- Größe des Unternehmens an Hand von verwalteten Einheiten und/oder Mitarbeitern
- Verwendete Software (Domus)
- Büro/Mitarbeiter am Ort der Wohnanlage
- Danksagung

Hierdurch gleichen sich die Präsentationen erheblich. Die größten Differenzen bei den Vorträgen ergeben sich bei der Größe des Unternehmens, da fast jeder Verwalter ähnliche Objekte bereits verwaltet und die zu erbringenden Leistungen sich vielfach gleichen, da hier gesetzliche Anforderungen (Wirtschaftsplan, Abrechnung) zu erfüllen sind.

Mangels wesentlicher Unterscheidungskriterien verlagert sich die Entscheidungsfindung der Eigentümer hier sehr stark auf weiche Kriterien wie Sympathie, Vertrauen, augenscheinliche Professionalität.

Zudem sind die Informationen mitunter schwer in Einklang zu bringen. Insbesondere die so gern angegebene Anzahl der verwalteten Einheiten ist für den Eigentümer nur schwer zu gewichten. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Anzahl in Relation zur Anzahl der Mitarbeiter gebracht wird. Hier ergeben sich erhebliche Abweichungen allein durch die unterschiedliche Zusammensetzung von Groß- und Kleinanlagen bei den Verwaltern.

Der Verwalter kann daher zusätzlich Punkte sammeln, wenn er die Eigentümer mit Informationen versorgt, die nicht nur das eigene Unternehmen in ein positives Licht rücken, sondern auch für den Eigentümer wesentliche Fragen beantworten.

Das Beste ist, man versucht ggf. auch durch Befragung heraus zu bekommen, was nach der Meinung eines Eigentümers einen guten Verwalter auszeichnet und welche Informationen für den Eigentümer bei der Auswahl des Verwalters wichtig sind.

So können folgende Informationen für die Entscheidungsfindung von Bedeutung sein:

- eigene Fachkunde und Fachkunde der Mitarbeiter (Immobilienkaufmann, Referententätigkeit)
- Bürosprechzeiten (Erreichbarkeit)
- Anschlussdienstleistungen (SE-Verwaltung, Vermietung)
- Alleinstellungsmerkmale:
 - o eigener Versammlungsraum für WEV, um Geld zu sparen
 - o Kundenzeitung mit aktuellen Informationen
 - o Reporting über Wohnanlage
 - o Eigene Abrufbarkeit von Daten (Abrechnungen, Protokolle) im Internet
 - o Zusätzliche, verständliche Erläuterungen der Abrechnungen
 - o Besondere Gruppenverträge zu besonders günstigen Konditionen
- Kosten der Verwaltung

Eine Gliederung für eine Verwalterpräsentation könnte daher folgendermaßen aussehen.

- Begrüßung
- Vorstellung eigene Person
- Dank für Einladung

- Kurzer Hinweis auf Grundleistungen
- Individuelle Leistungsvorhaben bezogen auf die Anlage
- Hinweis auf Alleinstellungsmerkmale
- Nennung der erwünschten Verwaltergebühr
- Hinweis auf Angebot weiterer Dienstleistungen
- Danksagung und Wunsch den Auftrag zu erhalten

Wichtig ist auch darauf hinzuweisen, zu welchen preislichen Konditionen die Verwaltung erfolgen soll. Das wird häufig vergessen. Ohne preisliche Darstellung wird sich ein Eigentümer ausser Stande sehen, eine Entscheidung für diesen Verwalter zu treffen. Wenn dann nicht nachgefragt wird, ist der Verwalter aus dem Rennen.

cc) Hilfsmittel bei der Präsentation

Hilfsmittel werden bei der Präsentation selten heran gezogen. Für viele Eigentümer ist der Augenblick der Vorstellung der einzige und leider auch letzte Kontakt mit dem Bewerber. Die Eigentümer werden ggf. an dem Abend noch weitere Bewerber sehen und wenn sie nicht zu bequem sind, sich Notizen zu machen auch Probleme bekommen, die einzelnen Informationen zu sortieren.

Ein überzeugendes Alleinstellungsmerkmal kann daher schon die bessere Vorbereitung der Vorstellung sein.

Der Umfang der Präsentation sollte nicht zu aufwändig sein, weil sonst weniger und ggf. auch nicht relevante Informationen aufgenommen werden. Hier sollten nochmals stichwortartig die Leistungen herausgestellt werden. Die Darstellung sollte werthaltig aussehen; die Herausreichung bloß von Kopien sollte daher vermieden werden. Die Unterlagen sollten am Ende der Präsentation übergeben werden, weil sich sonst alle Zuhörer mit den Unterlagen beschäftigen und nicht mit der verbalen Darstellung.

Da vielfach die Vorstellungen nacheinander durchgehen, ist die Verwendung von technischen Hilfsmitteln (Beamer, Projektor) abzulehnen. Hier entstehen vor allem wegen der nicht immer zuverlässigen Technik unangenehme Wartezeiten, die die Eigentümer und den Vortragenden nervös und ungehalten machen können.

Die Unterlagen sollten gezielt erst am Ende der Präsentation überreicht werden. Das hat zwei Vorteile. Zum einen konzentrieren sich die Zuhörer auf den Vortragenden und blättern nicht in den Unterlagen ohne zuzuhören. Zum anderen beginnen die Zuhörer in den Unterlagen zu blättern, wenn sich der nächste Verwalter vorstellt und hören dafür der Konkurrenz nicht so genau zu.

dd) Allgemeine Voraussetzungen

Wichtig ist es auch, das Bild eines professionellen Immobilienverwalters in den Köpfen der Eigentümer im wesentlichen zu erfüllen. Professionelles Auftreten und ein einheitliches Bild über Briefpapier, Visitenkarte bis hin zum immer wichtiger werdenden Internetauftritt gehören dazu. Es gibt Eigentümer (Beiräte), die bei der Vorauswahl der Bewerber Informationen im Internet sammeln. Liegen keine oder nicht genügend Empfehlungen aus dem eigenen Kreis vor, sucht man häufig eine

große, eine mittlere und eine kleinere Verwaltung aus. Hier ist es wichtig, dass man im Netz gefunden wird und vielleicht auch noch mehr Informationen, als nur eine Telefonnummer mit Adresse erlangt werden können. An dieser Stelle ist nochmals auf die Möglichkeit hinzuweisen, dieses Erfordernis für 50 €/Jahr unter www.Immobilienverwalter-Leipzig.de zu erfüllen.

d) Streitige Versammlungen

Gerade Streitige Versammlungen sind besonders gut vorzubereiten. Hier gibt es besonders starke Fraktionsbildungen und zumeist regiert die Desinformation von einer Seite. Es kann sein, dass eine Gruppe von Eigentümern bemüht ist, den gegenwärtig gut arbeitenden und loyalen Verwalter zu demontieren, weil ein Bekannter das Amt übernehmen soll oder umgekehrt der alte Verwalter die Anlage mehr oder weniger schnell herunterwirtschaftet, aber auf einen nicht unerheblichen Rückhalt in der Gemeinschaft bauen kann. Die Motivationslagen sind hier vielfältig. Sie beginnen bei Bequemlichkeit, Desinformation, falschem Vertrauen oder sonstigen wirtschaftlichen oder persönlichen Verwicklungen.

4. Die Demontage des bisherigen Verwalters

Die Demontage des bisherigen Verwalters ist ein Punkt, der vornehmlich einzelne Eigentümer oder die Gemeinschaft interessiert. Die Vorgehensweise ist daher wenig interessant für den Verwalter. Sie ist nur interessant im Zusammenhang mit der Frage, wie die Maßnahme abgewendet werden kann.

Soweit einzelne Eigentümer auf den Verwalter zukommen und ihm ihr Vertrauen zusichern und den Bedarf anmelden, den alten Verwalter zu entfernen, wobei die Mehrheitsverhältnisse im Unklaren sind, taucht das Thema in ein anderes Licht.

Hier gibt es Verwalter, die geradezu künstlerische Kreativität an den Tag legen, um es dem aktuellen Verwalter schwer zu machen. Diese Angriffe sollen daher zusammen mit den möglichen Reaktionsmöglichkeiten im folgenden erörtert werden.

5. Die Abwehr der Demontage des bisherigen Verwalters

a) Allgemeine Anforderungen

Bei dem Versuch der Demontage des bisherigen Verwalters hat dieser vor allem die psychische Belastung zu verkraften, dass ihm – möglicherweise von der aktuellen Mehrheit – das Vertrauen entzogen ist und vielfach Kritik geäußert wird. Wenn man hier den Auftrag nicht kampflos überlassen will, ist taktisch kluges Vorgehen und Durchhaltevermögen gefragt. Die Erfahrung zeigt, dass der Druck nach der Eigentümerversammlung auch wieder nachlässt.

Der Verwalter, der ein rechtstheoretisch tiefes Wissen hat, ist hier im Vorteil. Vielfach laufen die „Spielchen“ zu einem guten Teil auf der rechtlich-formalen Ebene ab, um die Unfähigkeit des bisherigen Verwalters vorzuführen.

So ist es unerlässlich, die Abstimmungsfragen in einer Wohnungseigentümersammlung perfekt zu beherrschen. Schon die Vorbereitung der Beschlussanträge kann hier viel bewegen. Wird etwa in zwei Beschlüssen über Abberufung und Kündigung des Verwaltervertrages entschieden, ist der Verwalter, der mit Stimmen ausgestattet ist nur hinsichtlich des ersten Tagesordnungspunktes stimmberechtigt. Fasst er beides in einem Beschlussantrag zusammen, behält er sein Stimmrecht. Einen kleinen Überblick geben die nachfolgenden Aufstellungen:

Übersicht über Stimmverbote des Wohnungseigentümers:

Abstimmung über (Beschlussgegenstand):	Stimmverbot für WE ja	Stimmverbot für WE nein
WE soll als Verwalter bestellt werden		X ¹
Abberufung des WE als Verwalter aus wichtigem Grund ²	X ³	
Abberufung des WE als Verwalter		X ⁴
Kündigung Verwaltervertrag und Abberufung in einem Beschluss		X ⁵
Beschluss über Abschluss Verwaltervertrag mit WE	X ⁶	
Erhöhung Verwaltervergütung bei wirtschaftlicher Verbindung mit Verwalter	X ⁷	
Kündigung Verwaltervertrag mit WE	X ⁸	
Kündigung Verwaltervertrag mit Nicht-WE	X ⁹	
Entlastung des WE als Verwalter	X ¹⁰	
Entlastung des WE als Verwaltungsbeirat	X ¹¹	
Abschluss eines Vertrags mit WE	X ¹²	
Erteilung Mandat an Anwalt, der Sozius von WE ist	X ¹³	
Bauliche Änderung kommt fast ausschließlich einem WE zugute		X ¹⁴
Einleitung Rechtsstreit gegen WE	X ¹⁵	
Erledigung Rechtsstreit gegen WE	X ¹⁶	

Weitere Stimmverbote können sich aus der Gemeinschaftsordnung ergeben. So findet sich vielfach die Regelung, dass der Wohnungseigentümer vom Stimmrecht ausgeschlossen ist, der mit der Bezahlung von Hausgeld in Verzug ist.

Stimmverbote schließen den Wohnungseigentümer nicht vom Rede-, Teilnahme- und Antragsrecht aus.

Die Bevollmächtigung zur Vertretung eines Wohnungseigentümers in der Versammlung bedarf keiner bestimmten Form, wenn in der Gemeinschaftsordnung nichts anderes vorgeschrieben ist. Aufgrund der Zurückweisungsmöglichkeit einseitiger Willenserklärungen wie sie

¹ BGH NZM 2002, 995

² Ob ein wichtiger Grund vorliegt hat der Versammlungsleiter bei der Feststellung des Abstimmungsergebnisses vorläufig zu entscheiden. Abschließend entscheidet dies dann ggf. das Gericht.

³ BGH NZM 2002, 995, OLG Düss. NZM 2001, 992

⁴ BGH NZM 2002, 995

⁵ BGH NZM 2002, 995

⁶ KG NJW-RR 1986,642

⁷ KG NJW-RR 1986, 642

⁸ OLG Düsseldorf NZM 1999, 285

⁹ Das gilt für den WE, der wirtschaftlich so eng mit Verwalter verbunden ist, dass Interessenidentität vorliegt, OLG Düss. NZM 1999, 285

¹⁰ OLG Zweibrücken NJW-RR 2002, 735; BayObLG WE 1989, 64

¹¹ OLG Zweibrücken NJW-RR 2002, 735

¹² § 25 Abs. 5 WEG

¹³ BayObLGZ 1994, 339

¹⁴ BayObLGZ 2003, 254

¹⁵ § 25 Abs. 5 WEG

¹⁶ § 25 Abs. 5 WEG

Stimmabgaben darstellen (§ 174 BGB), ist die Vorlage einer schriftlichen Vollmacht im Original empfehlenswert. Ein Telefax oder Kopie, z.B. eines Verwaltervertrags mit Vollmacht reichen also nicht, um dem Formerfordernis zu genügen.

Erscheinen mehrere Personen mit Vollmachten für denselben Eigentümer, richtet sich die Bevollmächtigung nach der jüngeren Vollmacht.

Betrifft eines der Stimmverbote den Wohnungseigentümer, der sich in der Versammlung vertreten lassen will, kann er keinen anderen zur Ausübung seines Stimmrechts bevollmächtigen. Er kann keine Rechtsmacht zur Ausübung übertragen, die er selbst nicht hat.

Betrifft das Stimmverbot den Vertreter des Eigentümers, ist er nicht befugt, die Vertretung auszuüben. Der vom Stimmverbot Betroffene soll wegen seiner privaten Sonderinteressen nicht auf die Beschlussfassung einwirken, wobei es unerheblich ist, ob die Einwirkung im eigenen Namen oder im fremden Namen erfolgt.

Zusammenfassend gibt die nachfolgende Tabelle einen Überblick:

Vollmachtgeber	Bevollmächtigter	Kann der Bevollmächtigte mit abstimmen?
trifft als WE* Stimmverbot	trifft als WE kein Stimmverbot	Nein, str. ¹⁷
trifft als WE kein Stimmverbot	trifft als WE Stimmverbot	Nein ¹⁸

* WE=Wohneigentümer

Entsprechendes gilt, wenn der Vertreter nicht ein Wohnungseigentümer, sondern ein Dritter ist. Einem Stimmverbot unterliegt deshalb auch der von einem Wohnungseigentümer bevollmächtigte Verwalter, wenn etwa ein Beschluss über seine Entlastung gefasst werden soll¹⁹. Der bevollmächtigte Vertreter kann jedoch einem Wohnungseigentümer Untervollmacht erteilen, wenn dies dem Willen des Hauptvollmachtgebers entspricht und der Vertreter die Untervollmacht nicht mit Weisungen für die Abstimmung verbunden hat, um das Stimmverbot zu umgehen²⁰.

Gehört ein Wohnungseigentum mehreren Personen gemeinschaftlich, können diese ihr Stimmrecht gemäß § 25 Abs. 2 S.2 WEG nur einheitlich ausüben.²¹ Die Rechtslage ist vergleichbar mit der gemeinsamen Abstimmung über Beschlussgegenstände mit Stimmverbot und solchen ohne Stimmverbot. Hier wird ein einheitliches Stimmverbot für den Beschluss generiert²². Die Einheitlichkeit des Stimmrechts begründet sonach auch hier ein einheitliches Stimmverbot, auch wenn nur einer der Gemeinschaftseigentümer betroffen ist.²³

Ein Wohnungseigentümer, der von einem Stimmverbot betroffen ist, darf bei der betreffenden Beschlussfassung nicht mitstimmen. Gibt er dennoch eine Stimme ab, ist diese unwirksam und darf vom Versammlungsleiter bei der Feststellung des Abstimmungsergebnisses nicht berücksichtigt werden²⁴. Wird die Stimme zu Unrecht mitgezählt, kann der Beschluss angefochten werden. Er ist aber nur dann für ungültig zu erklären, wenn sich die Stimmabgabe auf das Abstimmungsergebnis ausgewirkt hat.²⁵

¹⁷ Stimmverbot: OLG Frankfurt/M OLGZ 1983,175; OLG Düsseldorf NZM 1999, 285; KG WE 1989, 134; Kein Stimmverbot, wenn keine Weisung über Abstimmverhalten erteilt wird: OLG Zweibrücken NZM 1998, 671

¹⁸ BayObLG Rpfleger 1979, 64; KG NJW-RR 1989,144; OLG Düss. NZM 2001, 992

¹⁹ KG WE 1989, 134

²⁰ BayObLG WE 1999, 29

²¹ Gleiches gilt für die Anfechtung eines Beschlusses, BayObLGZ 1990, 260

²² OLG Zweibrücken NJW-RR 2002, 735

²³ BayObLGZ 1992, 288

²⁴ BGH NZM 2002, 992

²⁵ OLG Düss. WuM 1999, 181

Hinzu kommen Mailingaktionen mit Desinformationen über den bestehenden Verwalter. Hier weiß der aktuelle Verwalter manchmal gar nicht, welche Informationen über ihn kursieren.

Auch hier gilt der oberste Satz:

Wahlen werden nicht auf Eigentümerversammlungen, sondern davor gewonnen.

Der Phantasie der mitunter unredlich agierenden Konkurrenz sind offensichtlich nur wenige Grenzen gesetzt. Ein paar Beispiele aus der eigenen Praxis mögen dies belegen, wobei man die Vorgehensweisen verschiedenen Kategorien zuordnen kann.

b) Beispiele und Reaktionen aus der Praxis

aa) Streuen von Unwahrheiten

Beispiel 1:

In einer notleidenden WEG mit noch großen Anteilen des insolventen Bauträgers hat sich ein Bewerber mit den Grundpfandgläubigerbanken telefonisch in Verbindung gesetzt und gefragt, ob nach deren Auffassung etwas dagegen spräche, wenn er auf der Versammlung zum Verwalter gewählt würde. Dies wurde verneint. Anschließend behauptete dieser Bewerber in Rundschreiben und in der Versammlung, die Grundpfandgläubiger wünschten, dass die Anlage von ihm künftig verwaltet würde. Nur ihm würden sie die Kompetenz zutrauen, die wirtschaftlich notleidende Anlage in den Griff zu bekommen.

Reaktion:

Die Wahrheit ist das erste Opfer im Krieg. Schwierig war die Situation im vorangegangenen Beispiel, weil die vermeintliche Empfehlung der Grundpfandgläubiger ihren Eindruck bei den Eigentümern nicht verfehlte. Hinzu kommt, dass man die streitige Frage, ob die Aussage stimmt, nicht in der Versammlung überprüfen kann. Reine Überzeugungsarbeit, dass das nicht stimmen kann, scheitert mitunter an der Geschäftserfahrenheit der Eigentümer. Hier hilft nur sachliche Argumentation, um zumindest Zweifel aufkommen zu lassen und ggf. das Ablenken auf andere Kriegsschauplätze.

Beispiel 2:

Ein Bewerber macht Fotos von verwahrlosten und verschmutzten Ecken einer Wohnanlage und behauptet, dies sei die Arbeit des Mitbewerbers.

Reaktion:

Wenn die Foto's nicht der Wirklichkeit entsprechen, sollte man hier schroff den Vorwurf zurückweisen, und sein Entsetzen über dieses Geschäftsgebaren äußern. Nur so kann so viel Unsicherheit bei den Zuhörern entstehen, dass diese nicht genau wissen, wem sie nun glauben sollen.

Man kann ferner darauf verweisen, dass man die Eigentümer schriftlich über die aktuelle Verwaltung informieren werde. Die Eigentümer könnten sich dann nach Belieben auch telefonisch rückversichern, welche Verwaltung dort agiert. Dabei sollten die möglichen Konsequenzen aufgezeigt werden, nämlich, dass der andere dann mit einer taktischen Lüge im Eigentümerkreis vollständig das Vertrauen verpielt. Auch hier gilt: nicht zu lange mit dem Thema aufhalten.

Nur eingeschränkt zu empfehlen ist, rechtliche Schritte (Strafanzeige, Unterlassungsklage) anzudrohen. Das ist ein Krieg zwischen den Verwaltungen, der nur beiden zum Nachteil gereicht.

bb) Freches Behaupten von rechtlichem Unsinn

Beispiel 3:

Der Konkurrent legt sein SE-Verwaltungsvertrag vor und meint, den Eigentümer deshalb auch in der Wohnungseigentümerversammlung vertreten zu dürfen. Auch in Ansehung anderer, neuerer Vollmachten vertritt er lautstark die Auffassung, eine Stimmvollmacht, die einmal vergeben sei, könne nicht noch einmal anderweitig vergeben werden, weil es nur einmal dem Eigentümer zustünde.

Beispiel 4:

Der gerade abberufene Verwalter sammelt $\frac{1}{4}$ der Eigentümer (vor allem gefährlich in Klein-WEG's, weil hier nur zwei oder drei Stimmen gesammelt werden müssen) und verlangt die Einberufung einer Versammlung mit dem TOP: Abberufung der bisherigen Verwaltung aus wichtigem Grund und Bestellung der neuen – alten – Verwaltung für fünf Jahre.

Reaktion:

Bei diesem Vorgehen hilft nur Fachwissen gepaart mit Selbstsicherheit. Auch wenn man einmal eine Rechtsfrage nicht sicher für sich beantworten kann, hilft es mitunter, die für sich günstige Auffassung genauso selbstbewusst zu vertreten. Der andere ist zunächst im Vorteil, weil er sich seine Rechtskonstruktion in aller Ruhe zurecht legen konnte und andererseits der Überraschungseffekt und damit Verunsicherung für ihn ficht. Im Beispiel 4 liegt ein missbräuchliches Verhalten, das ausnahmsweise nicht zur Ladung zwingt.

cc) Fakten schaffen

Beispiel 5:

Der abgewählte Altverwalter beruft nach der Wahl einer GbR als WEG – Verwalter eine außerordentliche Versammlung mit dem Tagesordnungspunkt: Bestellung des (Alt) Verwalters für 5 Jahre ein und sammelt Stimmen von Anhängern.

Beispiel 6:

Lanciert von der Konkurrenz wiegelt ein Eigentümer mit Rundmailings die anderen Eigentümer auf und lädt schließlich zu einer außerordentlichen Eigentümerversammlung, auf der die aktuelle Verwaltung abgewählt und eine neue Verwaltung gewählt wird.

Beispiel 7:

Ein Verwalter bietet der arbeitslosen Verwaltungsbeirätin eine Stelle an für den Fall an, dass die Anlage gewonnen werden kann. Diese scharrt die Eigennutzereigentümer um sich und sammelt Stimmen. Nach einer Weile wird zu einer außerordentlichen Eigentümerversammlung für einen Mittwoch um 14 Uhr geladen, damit die Kapitalanleger keine Möglichkeit haben, selbst zur Versammlung zu erscheinen.

Reaktion:

Hier muss schnell gehandelt werden. Es gährt in der Gemeinschaft; der Prozess läuft irgendwann eigendynamisch. Die Eigentümer suchen dann nur noch Bestätigungen für ihre Bewertung. Dabei bilden sich neue Mehrheiten.

Solange die Eigentümer weder von einzelnen dazu angestachelt, noch selbständig agieren, kann es ein Ventil darstellen, schnell eine außerordentliche Versammlung einzuberufen. Es kann hier Sinn machen, mit den „Rädelsführern“ noch davor Kontakt aufzunehmen und abzuklären, wo der Schuh

drückt. Auf der Versammlung können dann Entscheidungen – nicht die der Abwahl – sondern über Mangelbeseitigungen oder Abrechnungen getroffen werden. Hierdurch erreicht man zweierlei: Die unzufriedenen Eigentümer bekommen ein Forum, in dem sie angehört werden. Es wird vorgeführt, dass man die Anliegen ernst nimmt und nicht nur „mauert“. Man unterbricht ein Stückweit aber auch den Gährprozess. Den unentschlossenen Eigentümern wird vorgeführt, dass man die Eigentümer nicht übergeht, sondern die Probleme aktiv angeht. Man nimmt den Hauptakteuren den „Generalstab aus der Hand“ und übernimmt (wieder) die Führung. Der angestaute Druck in der Gemeinschaft wird so etwas abgebaut. Viele Eigentümer werden danach auch keine Lust mehr verspüren, schon wieder eine außerordentliche Versammlung mit dem TOP: Ausserordentliche Abberufung der Verwaltung und Bestellung einer neuen Verwaltung einzuberufen oder auch nur an ihr teilzunehmen.

Soweit eine außerordentliche Versammlung von den Eigentümern oder der Altverwaltung schon einberufen ist, muss noch schneller gehandelt werden. Hier muss unbedingt eine Beschlussfassung verhindert werden. Diese Versammlungen sind vorbereitet, so dass für den Altverwalter keine Zeit bleibt, Stimmen und Mehrheiten zu sammeln. Hier hilft dann nur eins: soviel Stimmen sammeln wie möglich und das Vorgehen der Gegenseite auf rechtliche Fehler hin untersuchen. Hier kann man die Beschlussfassung häufig damit schon unterbinden, indem man einen Eigentümer dazu bringt – ggf. vertreten durch einen Anwalt – vorzuführen, dass man die Beschlussfassung anfechten wird und dieser Rechtsstreit der Gegenseite eine Menge Geld kosten wird. Als Kompromiss kann man vorschlagen, die ordentliche Versammlung vorzuziehen und die gleichen Tagesordnungspunkte aufzunehmen (auch hierüber sollte kein Beschluss gefasst werden).

Das gefährliche an der Beschlussfassung ist, dass der Altverwalter es ist, der gerichtliche Hilfe in Anspruch nehmen muss, weil der Beschluss nun einmal zunächst wirksam ist. Das Gerichtsverfahren dauert aber vielfach mehrere Monate und eine einstweilige Anordnung durch das Gericht ist schwer zu erlangen. In dieser Zeit hat der Verwalter Zeit sich positiv zu positionieren und sich in der Anlage zu festigen. Genau hierin liegt die Gefahr für den Altverwalter.

dd) Gewalt

Beispiel 8:

Auf der Streitversammlung sitzen Eigentümer, die einen bestimmten Verwalter protegieren sollen. Bei der Diskussion fängt einer dieser Eigentümer stets an, den gefährlicheren Vortragenden der anderen Seite ins Wort zu fallen und brüllt so laut, dass eine Sacherörterung nicht mehr stattfinden kann.

Reaktion:

Dieser Form kann man nur äußerst schwer begegnen. Versucht man es sachlich, kommt man nicht zu Wort, verhält man sich ebenso, entwickelt sich die Versammlung zum Kindergarten. Hier kommt es darauf an, wer die Versammlung initiiert hat. Ist es die Gegenseite, macht man deren Veranstaltung kaputt - nicht die eigene. Wichtig ist hier auch wieder, dass nicht der Verwalter selbst es ist, der sich die Finger schmutzig macht und sich ein Stück weit der Lächerlichkeit Preis gibt.

ee) Sammeln von Fakten, die den Verwalter bloß stellen

Beispiel 9:

Die Verwaltung ist von ¼ der Eigentümer gezwungen worden, die außerordentliche Abberufung mit die Tagesordnung zu nehmen.

Nach dem Bericht der Verwaltung vor der dem Beschluss der Abrechnung wird nach Stellungnahmen und Fragen vom Verwalter gefragt. Ein Anwesender, der schon Inkognito als Schwager eines der Eigentümer Einsicht in Belege genommen hatte, steht auf und gibt sich als Anwalt eines Eigentümers zu erkennen und listet alle Fehler und Verfehlungen haarklein auf, die der Verwalter im vergangenen Jahr begangen hat.

Beispiel 10:

Ein Eigentümer als Selbstnutzer gibt sich als Querulant und „versorgt“ die anderen Eigentümer mit der aktuellen Wahrheit aus der Provinz: die eine Vergütungsregelung im Verwaltervertrag ist gar nicht wirksam, die andere Auslagenberechnung über 5,90 stimmt nicht, beides Veruntreuung von Geldern, die Gebühr ist über dem Marktniveau, der Hausmeister ist zu teuer, der letzte Preisvergleich ist Jahre her.

Reaktion:

Das ist die schwierigste und gefährlichste Variante für den Verwalter. Er kann nur mit korrekter Arbeit diesen Problemen vorbeugen und bestehende Missstände möglichst geräuscharm ausräumen.

c) Konsequenzen

Wichtig ist jedenfalls, sich nicht in eine Schlammschlacht einzulassen. Wenn sich zwei streiten, freut sich der Dritte. Der Nachteil an den Mailingaktionen ist daher, dass nicht selten beide Kontrahenten als Verlierer hervorgehen. Die Adressaten haben alsbald keine Lust mehr, die gegenseitigen Vorwürfe zu lesen und gerade die noch neutralen Eigentümer entscheiden sich, keinen der beiden „Streithähne“ künftig das Vertrauen zu schenken. Es ist daher wichtig, hier nicht alleine zu agieren, sondern mit einer Person des Vertrauens im Unternehmen oder außerhalb die weitere Vorgehensweise zu besprechen. Hier gilt jedenfalls der Grundsatz „Weniger ist meist mehr“. D.h. es ist ratsam nicht auf jede Attacke zu reagieren und zu jedem Vorwurf Stellung zu nehmen. Man sollte sich auf zentrale Aussagen konzentrieren und selbst möglichst wenig Papier benetzen. Nur kurze Texte haben auch die Chance, gelesen zu werden.

Ferner ist es von Vorteil, wenn man einen Eigentümer des Vertrauens findet, der bereit ist, Unterstützung zu leisten. Es genügt schon, wenn er bereit ist, abgestimmte Schreiben in seinem Namen zu versenden zu lassen. Dann zieht sich der Verwalter aus der Schusslinie und wird nicht in die Kategorie der Streithähne verbannt.

Dabei macht es sich positiv bemerkbar, wenn man über eine Kundenzeitschrift verfügt. In dieser kann man – ohne dass es den Anschein einer heftigen Reaktion erweckt – zu den Vorwürfen kurz und sachlich Stellung nehmen.

Keine andere Beurteilung ergeben sich für Eigentümerversammlungen. Auch hier ist darauf zu achten, dass kein emotionaler Streit zwischen dem Verwalter und einem Dritten entsteht. Verlieren werden hier beide, nur dass der Verwalter auf das Vertrauen bzw. die Wiederwahl der Eigentümer angewiesen ist. In dieser Situation hat es sich als vorteilhaft erwiesen, wenn ein Eigentümer oder ein Vertreter eines Eigentümers diese Rolle übernimmt.

Der bisherige Verwalter hat vielfach den Vorteil, dass er auf jahrelange Kontaktpflege in der Gemeinschaft zurückgreifen kann, während die Bewerber häufig niemanden oder nur wenige Eigentümer kennen. Andererseits dokumentieren die Probleme der Wohnanlage vielfach anschaulich die leistungsmäßigen Defizite des bisherigen Verwalters.

Der Bewerber läuft Gefahr, keine Punkte zu sammeln, wenn er den bisherigen Verwalter schlecht macht. Hierfür sollte man einen oder mehrere Eigentümer finden, damit sich der Bewerber auf positive Aussagen beschränken kann.

Der neue Verwalter ist auch hier gut beraten, unter Mitwirkung von Eigentümern die Mehrheitsverhältnisse im Vorfeld durch Kontaktpflege zu verbessern. Dazu gehört auch, sich ggf. im Vorfeld einem zentral wichtigen Eigentümer vor der Versammlung vorzustellen. Auch hier gilt, dass Wahlen nicht in, sondern im Vorfeld der Versammlung gewonnen werden.

Wir wünschen bei der Verwalterwahl viel Erfolg!!!