



Management im Handwerk

Ein Seminar-Livebericht

Aufmerksam folgt Thomas Neuss, Dachhandwerker aus Köln, den Ausführungen „seines“ Referenten. „Marketing im Handwerk“ heißt das dreitägige Seminar, das er im herbstlichen Schwarzwald besucht. Noch weiß er nicht, was genau sich hinter dem Seminartitel verbirgt. Seine Erwartungen sind weder klar definiert noch kann er im Augenblick den Umfang des

Themengebietes erahnen. Vielleicht erfährt Thomas Neuss wie sein Firmenlogo zukünftig aussehen kann. Vielleicht lernt er, an welcher Stelle Werbung wirklich Sinn macht oder wie er seine Firmenfahrzeuge am besten beschriftet. Und vielleicht vermittelt sein Referent sogar, wie modernes Marketing das weite Themenfeld „Kooperated Design“ verstehen möchte.



Aus dem Inhalt:

Es ist der Mensch, der im Mittelpunkt des Unternehmens steht. Genau dafür steht der Seminartitel „Management im Handwerk“. Nahtlos knüpfen die Seminarinhalte an diese Feststellung an und vermitteln wertvolle Informationen zu Strategien und Strukturbildung in der handwerklicher Unternehmensführung. Deutlich wird dabei die Ebene der Führungskräfte überschritten. Somit ist das Seminar auch für Existenzgründer, Meisterschüler, Unternehmerpaare und alle interessant, die neugierig genug sind, neue Ideen umzusetzen. Ganz gleich ob dringender Handlungsbedarf im Unternehmen besteht, oder ein Betriebsinhaber sich auf der Suche nach neuen Geschäftsideen befindet – das Seminar vermittelt eine sofort umsetzbare Strategie und die entsprechende Anweisung zur Zielplanung.

Besonders die derzeitige Wirtschaftslage erfordert eine professionelle Betriebsorganisation samt entsprechenden Jahreszielplänen. Nur dann wird für Geschäftspartner und Mitarbeiter deutlich, was im nächsten Jahr erreicht werden soll und kann. Eigens dafür entwickelten die Beratungsspezialisten um Klaus Steinseifer den dreitägige Intensiv-Workshop „Management im Handwerk – Planung“. Neben Grundlagen zur Jahreszielplanung wurden dort die Erstellung von Aufgabenlisten und das entsprechende Vorgehen zur Aufdeckung eigener Schwächen vermittelt. Das Besondere: Die Planungstage waren kein Seminar im eigentlichen Sinne. Vielmehr arbeiteten die Teilnehmer direkt an ihren Betriebsunterlagen und wurden dabei professionell unterstützt. Diese Vorgehensweise zeigt auf, wie dicht die Steinseifer-Seminare am und für das Handwerk stehen.

Hand aufs Herz: Werden Firmeninhaber nicht nahezu täglich mit Informationen und Strategieangeboten zu genau diesen Themen überhäuft? Das Filtern wirklich wichtiger Informationen ist mühsam und zeitintensiv. Nicht wenige Angebote landen in der Folge ungelesen im Papierkorb. Weiterbildungsmüdigkeit macht sich breit. Überhaupt ist die Frage berechtigt, mit welcher Gewissheit



Klaus Steinseifer



ein Unternehmer im Vorfeld einschätzen kann, ob ausgerechnet das Seminar eines Werbestrategen oder das Training eines Personalberaters steigende Umsätze und zufriedener Kunden generiert. Womöglich muss er am Ende gar mehrere Seminare besuchen um seinen Betrieb wieder auf Vordermann zu bringen? Für Thomas Neuss und die anderen Seminarteilnehmer stellt sich diese Frage indes nicht. Sie haben „ihr“ Seminar gebucht und hören nun gespannt den Ausführungen des Referenten Klaus Steinseifer zu.

Konzentration auf Wesentliches

Doch was genau ist es, das den bodenständigen Dachhandwerker aus Köln und die anderen Seminarteilnehmer in den Schwarzwald lockte? Es ist ein Seminar das mehr will. Es ist die vermittelte Strategie. Es ist die geballte Lebenserfahrung des Referenten, die sich im Alltag eines Handwerkers und im Kundenkontakt bereits tausendfach bewährt hat. Es ist die Antwort darauf, wie stressgeplagte Firmeninhaber beim Kunden erscheinen sollten und es ist die Aussage, dass ein Firmeninhaber stets den Kostenüberblick behalten muss. Das Wichtigste ist jedoch: Das Seminar erstickt jede Ausrede, das erworbene Wissen auch tatsächlich anzuwenden, sofort und bereits im Keim. Mehr noch: Jedes „ich fahre bislang ganz gut, so wie es ist“ und jedes „das schaffe ich nicht, weil ich als Handwerker die Zeit dazu nicht habe“, wird ausgeschaltet – systematisch und so, dass die Einfachheit der aufgeführten Wege verblüfft.

Thomas Neuss, Dachhandwerker aus Köln, ist sprachlos. Tatsächlich findet er keine einzige Ausrede, die einer zeitnahen

Umsetzung des neu erworbenen Wissens entgegensteht. Die vorgestellten Inhalte sind so gut argumentiert, dass er nur noch in seinen Betrieb gehen und diese umsetzen muss. Den neben ihm sitzenden Seminarteilnehmern, einem Bodenleger aus Dresden und einem Raumausstatter aus Frankfurt geht es ebenso. Und Referent Klaus Steinseifer fügt hinzu: „Ob Sie Klempner, Dachdecker, Gebäudereiniger oder Zahntechniker sind, die Gesetze im dienstleistenden Handwerk gelten branchenübergreifend. Die Welt um uns herum ist derart reich an Ideen, sie müssen lediglich mit offenen Augen wahrgenommen werden. Und meine Aufgabe ist es, Ihnen als Seminarteilnehmer neues Sehen beizubringen.“ ■

Klaus Steinseifer Die Steinseifer-Seminare

Bahnhofstraße 47
71282 Hemmingen
www.steinseifer.com
KlausSteinseifer@steinseifer.com
Tel.: (01 74) 24 93 57 79

Tipp:

Auf www.baumetall.de finden Sie weitere wertvolle Hinweise und Seminarangebote.