# NEWS



Malerblatt-Seminar für Meisterfrauen

# Die Zukunft sichern

Die Zukunft des eigenen Betriebes sichern, sich und die Mitarbeiter für die gemeinsame Sache begeistern, sich positiv von den Mitbewerbern abheben, die Kosten im Griff behalten und an handwerklichen Dienstleistungen gewinnen, das sind nur einige Themen, die das Seminar "Managerin im Handwerk" herausstellt. Nicht graue, theoretische Tipps, sondern eine gewissenhafte, sofort umsetzbare Zielplanung sichern die Schritte zum Erfolg. Zum zweiten Mal veranstaltet Klaus Steinseifer, Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister sowie Unternehmensberater, gemeinsam mit dem Malerblatt dieses praxisorientierte Management- und Führungsseminar für Meisterfrauen. Die Teilnehmerinnen erhalten zum Abschluss ein Diplom. Das umfassende 3-Tages-Seminar findet vom 17. – 20. 3.2004 im Schwarzwald statt. Der Preis beträgt 595,– Euro zzgl. MwSt. und beinhaltet Übernachtung mit Vollpension.

# Aus dem Bauch

### Präsenz zeigen!

Klaus Steinseifer ist Bankkaufmann und Malermeister. Nach vielen Jahren als Chef eines eigenen Malerbetriebs hat er Erfolg als Unternehmensberater und Seminaranhieter.



"Diese beiden Worte werden doch eigentlich für militärische Handlungen verwendet", werden Sie jetzt denken, nachdem Sie die Überschrift gelesen haben. Immer, wenn Sie diese Worte in den Medien hören und lesen, wird wieder einmal irgendwo in unserer Welt "Präsenz gezeigt"!

Diese beiden Worte haben für den Erfolg in Ihrem Unternehmen eine ganz andere, nämlich die eigentlich wichtige Bedeutung für Sie: Zeigen Sie Ihre persönliche, Ihre unternehmerische Stärke. Immer und überall! Sind Sie wirklich präsent bei Ihren Kunden? Sind Sie präsent genug?

Wie viele Stammkunden haben Sie in Ihrer Kundendatei? Ein schlummerndes Potenzial, das es wert ist, einmal wieder aufgeweckt zu werden. Nicht nur mit den allgemein bekannten Werbemitteln, wie z.B. Ihren einheitlichen, weithin erkennbaren Fahrzeugbeschriftungen auf Ihren Unternehmensfahrzeugen, Ihren Privatfahrzeugen, Ihren von weitem sichtbaren Gerüstschildern, Werbeträgern, den turnusmäßigen Direktmailings.

Präsenz können Sie jeden Tag zeigen. Auf dem Weg zu Ihren Baustellen, zu Kundengesprächen, eigentlich immer. Irgendwo auf Ihrer Fahrtstrecke findet sich in Ihrer Adressdatei ein guter Kunde. Halten Sie an, steigen Sie aus, nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und sagen Sie "Hallo"! Bringen Sie ein Eis aus der Eisdiele um die Ecke mit, eine nette Leckerei, einen Blumenstrauß – einfach nur so! Es gibt immer eine passende Gelegenheit und ein kleines, passendes Mitbringsel – wie gesagt: "Einfach so"! Sie werden dann oft diese Worte hören: "Mensch, Sie kommen mir wie gerufen, ich habe da gerade was…!"

Hat sich dieser kleine Zeitaufwand dann nicht schon für Sie gelohnt?

Planen Sie, so oft es geht, in Ihrem Monatszeitplan einen "Einfach-so-Besuch" bei Ihren Freunden fest ein, denn das sind oder werden Ihre Stammkunden dann ja zweifellos.

Wenn Ihr Kunde gerade im Moment keine Zeit für Sie hat, macht es auch nichts, weil Sie ja sofort wieder verschwunden sind. Aber – Sie haben wieder einmal mehr Ihre Präsenz gezeigt.

## Management-Seminar will neue Wege weisen

Praxisnähe verspricht das Seminar 'Die Chefin / der Chef – vom Mitarbeiter zur Führungskraft' der Akademie für Unternehmensführung der Handwerkskammer Aachen auf Gut Rosenberg. Nur wer sich selbst führen kann, kann andere motivieren. Nicht nur fachliche, sondern auch persönliche Kompetenz muss eine Führungskraft ins Geschäft einbringen. mehr dazu>>



# UnternehmerWissen - Management-Seminar will neue Wege weisen

Praxisnähe verspricht das Seminar 'Die Chefin / der Chef – vom Mitarbeiter zur Führungskraft' der Akademie für Unternehmensführung der Handwerkskammer Aachen auf Gut Rosenberg. Nur wer sich selbst führen kann, kann andere motivieren. Nicht nur fachliche, sondern auch persönliche Kompetenz muss eine Führungskraft ins Geschäft einbringen.

Nur ein kleiner Kreis von höchstens zehn Teilnehmern wird sich am 27. März 2004 mit den Tipps von Klaus Steinseifer auseinandersetzen. Für den Management-Trainer, der selbst Handwerksmeister ist, aber auch als Bankkaufmann und Unternehmensberater in Erscheinung tritt, ist das die richtige Gruppengröße, um Ihnen konkrete Lösungsansätze zu Ihren Fragenstellungen zu geben.



Das Seminar wendet sich an Unternehmer/-innen ebenso wie an ihre Lebenspartner, spricht Führungskräfte genauso an wie Existenzgründer, Assistenten des Managements oder Büroleiterinnen. Sie bezahlen dafür 100,00 Euro. In den Seminargebühren sind Mittagessen, die Kaffeepausen und die Seminarunterlagen enthalten.

Überzeugen Sie sich selbst! Wir freuen uns auf Sie!

Gerne senden wir Ihnen die Broschüre "UnternehmerWissen" zu.

Ihre Handwerkskammer Aachen Zentrale Weiterbildungsberatung Tel.: 0241/ 96 74-111

Fax: 0241/ 96 74-240

E-Mail: weiterbildung@hwk-aachen.de

Weitere Informationen finden Sie hier:

- Veranstaltungskalender und Online-Anmeldung
- Gut Rosenberg Akademie für Unternehmensführung
- Broschüre "UnternehmerWissen" (PDF, 1,4 MB)
- Seminarangebote von Klaus Steinseifer

# Meistertipp Für den erfolgreichen Unternehmer im Bauhandwerk

# Nachrichten

# ■ Das Seminar für S(s)ie

Unter dem Titel "Managerin im Handwerk" findet für Meisterfrauen ein Management- und Führungsseminar statt.

Das Seminar wird vom deutschen Malerblatt ausgerichtet und hat folgende Ziele:

- Sich und den Betrieb fit f
  ür den Erfolg machen
- Mitarbeiter für die gemeinsame Sache begeistern
- Sich positiv von den Mitbewerbern abheben
- Den Billiganbietern mit einfachen Mitteln begegnen
- \* Kosten im Griff behalten
- An handwerklichen Dienstleistungen gewinnen!

Termin: 17. – 20.03.2004

Veranstaltungsort: Sulz-Glatt im

Schwarzwald

Teilnahmegebühr: 595, – €

Anmeldung: www.mih-netz.de oder
unter Telefon 07 11/75 94 497

▼ Das Programm können Sie unter www.mih-netz.de downloaden

# Tipps von Klaus Steinseifer

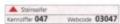
# Richtig nachfassen

Leider hat es nicht geklappt. Ihre Kundin, Ihr Kunde hat Ihnen nicht sofort bei der Angebotsüberbringung den Auftrag erteilt. Jetzt sind Sie am Zuge! Angebote, die Sie (am besten persönlich) übergeben und erläutert haben, sollten Sie jetzt erst einmal telefonisch nacharbeiten. Autor des Beitrages ist Unternehmensberater Klaus Steinseifer.

Oft wird erst die Nachbearbeitung die endgültige Entscheidung Ihres Kunden bewirken. Hierbei ist es sehr wichtig, nicht eine direkte Ja- oder Nein-Entscheidung für oder gegen Ihr Angebot anzustreben. Bereiten Sie sich gründlich auf dieses Telefongespräch vor:

- → Legen Sie alle Unterlagen bereit!
- Lesen Sie die Unterlagen noch einmal genau durch!
- → Erstellen Sie sich eine Checkliste, wie das Gespräch ablaufen soll!
- → Denken Sie daran: Wer fragt, führt!
- → Stellen Sie sich gedanklich auf das Gespräch ein!
- → Halten Sie einige Sekunden inne!
- → Freuen Sie sich auf den Auftrag, den Sie gleich bekommen werden.
- → Lächeln Sie!
- → Greifen Sie jetzt zum Telefonhörer!

Die Schlüsselfragen, die Sie bei Ihrer Angebotsnachbearbeitung am Telefon oder besser noch persönlich stellen sollten, sind im Kasten dargestellt.





Klaus Steinseifer hat eine handwerkliche Ausbildung und ist heute Seminarleiter, Unternehmensberater und Autor.

# Schlüsselfragen

# Gesprächsführung am Telefon

- Sie haben mein Angebot erhalten, was meinen Sie dazu und was hat Ihnen an diesem Angebot besonders gefallen?
- 2. Habe ich alle Ihre Wünsche im Angebot berücksichtigt oder sind noch Ergänzungen erforderlich?
- Ich habe Ihnen drei Alternativvorschläge gemacht. Welche Ausführungsart (Material, Farbe) favorisieren Sie?
- 4. Bestehen noch Unklarheiten über die angebotenen Details?
- 5. Welchen Unterlagen brauchen Sie noch von mir?
- 6. Mit welchen persönlichen Hilfe-
- stellungen kann ich noch helfen?
  7. Welche Gründe haben Sie, dass
  Sie Ihre Entscheidung noch nicht
- getroffen haben? Was kann ich tun, um Ihnen bei Ihrer Entscheidung zu helfen?
- 8. Wie ist der Stand der Dinge und welche Aussichten habe ich, mit diesem Angebot Ihren Auftrag zu bekommen? Sie sind für mich ein besonders wertvoller Kunde, deshalb ist Ihr Auftrag auch ganz besonders wichtig für mich!
- Ich bin gleich bei meiner Kundin Maier ganz in Ihrer Nähe. Darf ich schnell noch einmal zu Ihnen kommen? Im persönlichen Gespräch lassen sich diese Dinge viel einfacher besprechen. Die besprochenen Muster bringe ich gleich mit.
   Wie liege ich preislich gegenüber dem Wettbewerb? (Diese Frage stellen Sie nur, wenn Sie erkennen, dass ein Wettbewerber angeboten hat und Sie eventuell Ihren Preis korrigieren müssen.)

# **Aus dem Bauch**

### Informationsflut

Klaus Steinseifer ist Bankkaufmann und Malermeister. Nach vielen Jahren als Chef eines eigenen Malerbetriebs hat er Erfolg als Unternehmensberater und Seminaranhistor.



Es ist nichts so alt, wie die Zeitung von gestern, sagt man. Nicht nur die neuen, auch die alten Medien überschwemmen uns mit Informationen. Wir können uns nicht mehr retten! Immer mehr und immer öfter wird informiert.

"Und die Fachzeitschrift muss ja auch noch gelesen werden!"
Gibt es überhaupt Rettung? Ja klar! Schaffen Sie sich den Unterschied zwischen "wichtig – wesentlich – weniger wichtig und unwichtig!" Kann man das überhaupt? Man kann: Nehmen wir uns einmal das Beispiel Ihrer Fachzeitschrift, die Sie sich gerade vorgenommen haben. Wie gehen Sie vor dem Lesen damit um? So Leid es mir für die Redaktion des Malerblatts tut, hier kommen meine Tipps zum richtigen Umgang mit einer Fachzeitschrift:

- 1. Überfliegen Sie in wenigen Sekunden die Überschriften sowie die Vorspannzeilen und sortieren Sie vor!
- 2. Zerpflücken Sie, reißen oder schneiden Sie heraus!
- 3. Wichtige Informationen bekommen die Priorität eins, werden sofort gelesen und anschließend abgelegt. Heften Sie die wichtigen Fachartikel dort ab, wo sie auch gebraucht werden: unter dem entsprechenden Thema, das Sie sich in Ihrer persönlichen Ablage geschaffen haben. Das kann beispielsweise eine Ideensammlung sein. Das können Oberthemen, wie zum Beispiel "Unternehmensführung, Mitarbeiter, Werbung, Technik, Werkstoffe, private und persönliche Dinge" sein.
- 4. Wesentliche Informationen müssen ja nicht sofort gelesen werden. Hier reicht es oft aus, diesen Fachartikel in der Ideensammlung abzulegen und dann zu lesen, wenn er gebraucht wird und die Idee reif zur planerischen Umsetzung ist.
- 5. Der ganze Rest landet beim Altpapier.
- So schaffen Sie sich ab sofort ein persönliches und übersichtliches Informationssystem. Sie schalten die Zeitdiebe der Informations-Überflutung damit aus. Wem nützen ganze Jahrgänge einer Fachzeitschrift, die schon ewig lange im Regal verstauben und kein Mensch mehr weiß, was, wann und wo geschrieben wurde? Es gilt für Sie, Ihre wichtigsten Informationen sofort und zu jeder Zeit verfügbar zu haben.

Also, nur Mut, fangen Sie jetzt damit an: reißen Sie raus, vielleicht als Erstes einmal diesen Artikel!

### Intensiv managen!

Das Malerblatt bietet ein Seminar "Management im Handwerk" an.

Fit für die Zukunft werden! Diese Schlagzeile ist schnell zu Papier gebracht und deshalb an jeder Ecke als Empfehlung zu le- nagement im Handwerk" an, müssen die meisten derzeit. Um Tage lang wird im Schwarzwald nicht nur auf der Baustelle punkten zu können, sondern im Betrieb eingeführt und was auch mit dem Management im optimiert werden sollte.

eigenen Betrieb, bietet das Malerblatt, gemeinsam mit Klaus Steinseifer, das Seminar "Masen. Alle Register ziehen, das siehe Seite 10. Drei spannende gezeigt, worauf's ankommt, was

# NEWS



**Malerblatt Seminar** Management im Handwerk

# Erfolgreich handeln!

Sich selbst und sein Unternehmen fit für den Erfolg machen ist einfacher, als Sie denken. Und wenn nicht jetzt, wann dann? Wie Sie Ihren Erfolg planen und in kleinen, realistischen Schritten umsetzen, vermittelt Ihnen das Malerblatt 3-Tage-Intensivseminar "Management im Handwerk". Es richtet sich an Betriebsinhaber, den mitarbeitenden Partner und an engagierte Mitarbeiter, die bereit sind, die Stärken Ihres Betriebes herauszuheben und so langfristig erfolgreich zu handeln. Die Seminarinhalte orientieren sich ausschließlich an der Praxis. Klaus Steinseifer, kompetenter Referent, verspricht den Teilnehmern den Nutzen, den sie tatsächlich brauchen und klärt durch seinen Nachbetreuungs-Service auch nach Seminarende aufkommende Fragen. Die Teilnehmerzahl ist auf 10 beschränkt. Termin: 30. Juni (Anreise) bis 3. Juli 2004 im Schwarzwald. Kosten: 615 Euro inklusive Seminar, Hotel und Verpflegung.

Diese Jury vergab den Marketingpreis 2004

# Prämierung: Die Qual der Wahl

Die Jury hatte die Auswahl: Die vorliegenden Konzepte waren allesamt hochkarätig, pfiffige Marketing-Ideen gab es viele. Doch nicht alle Bewerber können den Marketingpreis für das Deutsche SHK-Handwerk gewinnen. Eine Experten-Jury aus Handwerk, Verband und Si Informationen diskutierte, bis die Köpfe rauchten, wer denn dieses Jahr die begehrte Trophäe von der Messe mit nach Hause nehmen darf.

mer leicht - Nachtarbeit bungsmappen ist auch schon vorgekommen. Neun Kandi- betriebe. Die sechs Juroren ei- gespannt sein, wie die Prädaten kamen dieses Jahr in die nigten sich schließlich nach indie Juroren wahrlich die Qual Preisträger: Theres Schreiner den.

o eine Jury hat's nicht im- der Wahl. Ausschlaggebend und Peter Baral. Da auch in war schließlich das umfangbeim Wälzen der Bewer- reiche eingereichte Informa- preis ein Optionsschein auf die tionsmaterial der Handwerks- Zukunft sein soll, kann man engere Auswahl. Da hatten tensiver Debatte auf zwei nung im Alltag umgehen wer-

diesem Jahr der Marketingmierten mit ihrer Auszeich-







Peter Schlüter ist Rechtsanwalt beim SHK-Fachver-

Horst Degen, Ingenieur und Inhaber eines Handwerksunternehmens in Achern, Preisträger





Klaus Steinseifer, Unternehmensberater für das SHK-







Dr. Uwe Bolz, Chefredakteur der Si Informa-

# Unternehmer sind auch Schauspieler

Zum zweiten Mal führte Klaus Steinseifer das Malerblatt-Seminar "Management im Handwerk" durch.

Um das Fazit gleich vorweg zu nehmen: die Teilnehmer des zweiten Seminars "Management im Handwerk", das Klaus Steinseifer im Schwarzwald durchführte, waren restlos begeistert. Noch mehr loben hätte man einen Referenten gar nicht mehr können - und das in Abwesenheit von Klaus Steinsei-



Die kleine, aber feine Gruppe der Seminar-Teilnehmer mit dem Refderenten Klaus Steinseifer (2.v.r.).

fer, also keine "Gefälligkeits-Aussagen".

Erfolgreich handeln! Das ist die Devise, und sie zieht sich auch wie ein roter Faden durch terkopf. Nicht um leere Formeln geht es, sondern um die direkte Umsetzung des Gelernnach dem Seminar.

Im Gegensatz zu fast vielen anderen Seminaren bietet der Referent noch eine mehrmonatige, kostenlose Nachbetreuung per Mail oder Telefon an. Klaus Steinseifer steht dazu: "Die Menschen sind so motiviert, und es ist auch in meinem Interesse, dass so viel im Seminar Erarbeitetes wie möglich umgesetzt wird. So sind die Teilnehmer des Seminars nachher

nicht alleine auf sich gestellt."

Und was sind die Ziele des Seminars? Die Praktiker machen sich quasi "nebenher" fit für den Erfolg! Sie können ihre Mitarbeiter für die gemeinsame Sache begeistern. Automatisch werden dadurch auch das Image, der Umsatz und der Erdas Seminar. Genau das hat je- trag gesteigert werden. Man der Teilnehmer später im Hin- steht nicht still, sondern hat auch die Kompetenz für den Markt der Zukunft. Jeder kann nach dem Seminar mit einfachten in die Praxis. Und das sofort sten Mitteln den Billiganbietern begegnen. Das nächste Seminar von Klaus Steinseifer wird im Herbst stattfinden. Fordern Sie sich doch kostenlos weitere Informationen an:

> Redaktion Malerblatt Ursula Krämer Ernst-Mey-Straße 8 70771 Leinfelden-Echterdingen Tel.: (0711) 7594-497 Fax: (0711) 7594-397 ursula.kraemer@konradin-medien.de www.malerblatt.de





Uwe Bolz

# Si-Seminar

Die Si Informationen organisieren erstmals ein Management-Seminar für Frauen im Hand-



werk. Unternehmensberater
Klaus Steinseifer,
der vielen bereits
als Autor aus den
Si Informationen
und als Jury-Mitglied vom Marketingpreis für das
Deutsche SHK

Handwerk 2004 bekannt ist, wird dieses Seminar leiten. Der Termin ist der 16. bis 19. November, der Ort ist in Süddeutschland.

# Unternehmensberater Klaus Steinseifer

# Seminarankündigung: Die Managerin im Handwerk

Die Si Informationen lassen sich auf ein Experiment ein. Erstmals organisieren wir ein Management-Seminar für Frauen im Handwerk. Der erste Termin findet in Sulz (Baden-Württemberg) vom 16. bis 19. November statt. Referent ist Klaus Steinseifer. Steinseifer ist kein Theoretiker. Er ist Handwerksmeister und führte selbst erfolgreich einen Handwerksbetrieb, bevor er 1989 mit Seminaren und Unternehmensberatung begann.

Wenn du eine hilfreiche Hand brauchst, suche sie am Ende deines Arms. So lautet ein chinesisches Sprichwort, das Klaus Steinseifer gerne in seinen Seminaren zitiert. Und das ist auch das Ziel von Steinseifers Seminaren: Hilfe zur Selbsthilfe.

Dass die Seminare keine trockene Theorie-Veranstaltung werden, verspricht schon der Werdegang von Steinseifer. Er hat eine kaufmännische und eine handwerkliche Ausbildung, einen Meistertitel, er übernahm den Handwerksbetrieb seines Vaters und erhielt mehrfach Auszeichnungen für eine vorbildliche Betriebsführung. Im

Jahr 1989 begann er mit seinem Engagement als Unternehmensberater und Seminarleiter.

# Für Damen und Herren getrennte Seminare

Die dreitägigen Grundseminare, von denen es Varianten für die Chefin, den Chef und auch Partnerseminare gibt, beginnen bei der unternehmerischen Kompetenz – in unserem Fall also mit der unternehmerischen Kompetenz der Chefin. Die Unterpunkte lauten Eigenmotivation, sicheres Auftreten, Zielstrebigkeit und Fehlermanagement.

Alle anderen Themen bauen darauf auf. Steinseifer vertritt die Überzeugung, dass die Handwerksunternehmer zuerst die grundlegenden Dinge erarbeiten müssen, bevor sie zur nächsten Stufe gehen. In der zweiten Stufe geht es dann um Konfliktmanagement in der Partnerschaft. Einen Überblick über weitere Themen gibt der Unternehmens-Turm rechts. Zusätzlich bietet Steinseifer den Teilnehmerinnen unseres Seminares eine kostenlose Nachbetreuung bis Ende Februar, bei der er Fragen, die sich bei der Umsetzung der Seminarinhalte ergeben, per E-Mail beantwortet.

# Die Seminardaten

Die Kosten für das Seminar Managerin im Handwerk betragen 700 Euro + Mwst. Der Preis beinhaltet drei Übernachtungen mit Vollpension (Frühstück, Mittag- und Abendessen ohne Getränke). Anreise ist Dienstag, 16. November bis 18.00 Uhr. Das Seminar beginnt mit einem gemeinsamen Abendessen. Abreise ist Freitag, 19. November, 16.00 Uhr. Die Zahl der Teilnehmerinnen ist auf zehn beschränkt. Verbindliche Anmeldung bitte an die Redaktion Si Informationen, Fax 07 11/952 951-36. (ubz)



Beim Unternehmens-Turm, den Steinseifer in den Seminaren vermittelt, baut Eines auf das Andere auf. Entsprechend sei auch die Reihenfolge der Aufgaben, die ein Unternehmer angehen soll.

Klaus Stein seifer ist vielen Si-Lesern bereits als Autor und als Jury-Mitglied vom Mar ketingpreis für das SHK-Handwerk 2004 bekannt. Mehr zu unter seifer.com.





## Gut Rosenberg - Akademie des Handwerks



| Home | E-Mail | Anfahrt |

Akademie für

Galerie

Unternehmensführung

- · Grundphilosophie
- · Wir über uns

Akademie für

Kontakt

### Angebot

- · Veranstaltungskalender

### Ihr unternehmerischer Erfolg im Jahr 2005 ...

muss nicht nur ein guter Vorsatz bleiben. Lassen Sie sich Ihren unternehmerischen und privaten Erfolg im nächsten Jahr nicht entgehen. Setzen Sie Ihre guten Vorsätze jetzt in die Tat um.

 Akademie f
 ür Handwerksdesign Unternehmensführung • Online-Akademie

Nach den großen Erfolgen in den Vorjahren können wir Ihnen den Leckerbissen nochmals anbieten:

Management im Handwerk - ein 3-Tage-Intensivseminar in der Akademie für Unternehmensführung "Gut Rosenberg"

Sie lernen in diesen drei Tagen wie einfach es ist, den persönlichen und unternehmerischen Erfolg für sich einzustreichen und alle Mitbewerber im Markt ganz schön alt aussehen zu lassen.

Mit den einfachsten Mitteln und mit nur ganz wenigen Schritten werden Sie das erreichen was Sie sich vorgenommen haben und noch vornehmen werden. Denn, mit einem ganzen Sack voller guter Ideen werden Sie aus diesem Praxisseminar in Ihr Unternehmen zurückkehren. Das versprechen wir

Klaus Steinseifer kennt alle Probleme in einem handwerklichen Unternehmen aus dem Eff-Eff und weiß, wo Sie der Schuh drückt. Herr Steinseifer ist Bankkaufmann, Handwerksmeister und Unternehmensberater im Handwerk.

Sie werden in kurzer Zeit auch zu diesem Kreis gehören, wenn Sie unser Angebot jetzt sofort annehmen. Die Teilnehmerzahl ist auf einen sehr kleinen Kreis beschränkt, da wir auf Ihren persönlichen Nutzen besonderen Wert legt und daher mit nur maximal 12 SeminarteilnehmerInnen arbeiten. Die individuellen Problemstellungen jedes Einzelnen können nur mit dieser Teilnehmerbeschränkung gewährleistet werden.

Ihr unternehmerischer Aufschwung und Ihre Immunität gegen zukünftige Rezessionen liegen in Ihren Händen.

Neugierig geworden? Lesen Sie bitte unbedingt auch die beiliegenden Seminarhinweise und informieren Sie sich unter www.steinseifer.com.

Machen Sie sich jetzt fit für Ihren Erfolg! Wir freuen uns auf Ihre Seminaranmeldung.

### Anmeldung:

Handwerkskammer Aachen - Zentrale Weiterbildungsberatung Tempelhofer Straße 15-17, 52068 Aachen Tel.: 0241/ 96 74-111, Fax: 0241/ 96 74-240



### Umdenken muss stattfinden

Zum Leserbrief "Insolvenz", Malerblatt 7/2004, Seite 58.

Liebe Frau K.,

in Ihrem Unternehmen geschehen ist, und ich kann Sie sehr gut verstehen, dass Sie total verbittert sind.

Als Existenzgründer sollte man sich frühzeitig mit den Grundregeln des Managements beschäftigen, um solch üblen Oberraschungen ausweichen zu können. Vermutlich war es bereits viel zu spät bei Ihnen. Hier hätten entsprechende Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sehr geholfen und Sie vor diesem Missmanagement im Ansatz schon bewahrt. Der Meisterbrief ist bei weitem kein Freibrief für eine erfolgreiche Unternehmens-Führung, da in manchen Meisterkursen die Themen "Management und erfolgreiche Unternehmens-Führung" gänzlich fehlen. Was vermutlich mit ins Fiasko führte:

1. Gedanklich ausruhend auf einem erfolgreichen ersten Geschäftsjahr wurden sämtliche Regeln eines straffen Unternehmens-Controllings unbeachtet gelassen. Irgendwann merkte man (es war wohl nur so ein Gefühl!), dass etwas nicht stimmte! Wusste aber selbst nicht, was es war! Der "alte Ha-

se" wusste es auch nicht! Es ines ist mehr als bedauerlich, was teressierte ihn verständlicher-

> 2. Sie wurden sicher deshalb um Ihrer Hände Arbeit bekeine klaren schriftlichen Reallen getroffenen Vereinbarungen) übergeben hatten, in denen alle Details der Auftrags-Abschlagszahlungen vereinkommt, muss man auch einmal vorbereitet sein. eine Leistung an einer Baustelle einstellen und diese verlassen! Das nennt man dann "Scha- falsch ausgewählt. Wenn man densbegrenzung". Es wurden davon ausgehen muss, dass ein auch ganz sicher keine wö- Auftraggeber diese negative Art um genau zu wissen, wie es fi- bei einem Auftrag "Nein" zu sananziell dort aussieht.

> 3. Sie haben die Leistungen nen Ihres Nachunternehmers nicht aussuchen müssen, in dem kontrolliert. Wer Aufträge abgibt, d.h. auf andere Personen oder Unternehmen delegiert, muss straff kontrollieren. Delegation von Arbeiten oder Aufträgen erfordern ebenfalls ein jedem einzelnen Unternehmen klares und unmissverständliches Vertragswerk.

- 4. Das Beachten dieser Regeln erst kurz vor der Insolvenz war tödlich. Es nützen auch dann Aussagen eines Unternehmensberaters nichts mehr, weise auch nicht mehr so sehr. der Ihnen bestätigte, dass Sie sich an alle Regeln der VOB und des BGB gehalten hatten. Ihr trogen, weil Sie Ihren Kunden Unternehmen schlitterte in die Insolvenz, weil Sie Ihre Fordegeln (Auftragsbestätigung mit rungen nicht eintreiben konnten. Sie waren Reagierer und kein Agierer!
- 5. Einen Handwerksbetrieb abwicklung geregelt wurden. macht man immer selbst ka-Sie haben keine wöchentlichen putt, um bei Ihren Worten zu bleiben. Natürlich spielen äubart. Wenn eine Abschlagszah- ßere Faktoren dabei eine Rolle. lung nicht postwendend Auf diese Faktoren muss man
- 6. Offensichtlich hatten Sie sich auch Ihre Kundenklientel chentlichen Zwischenkalkula- der Bauabwicklung betreibt, tionen der Baustellen erstellt, dann muss man wissen, wann gen ist. Ihr Mann hätte sich ei-Unternehmensbereich nicht hunderte andere Mitbewerber auch tätig sind. Spezialisierung ist hier das Zauber-
  - 7. Das Umdenken muss in stattfinden. Nicht in der Masse, nicht in der Gesellschaft und nicht der Ruf nach Obrigkeiten helfen hier weiter. Jeder Unternehmer macht sich seinen Erfolg oder Misserfolg immer selbst. Er alleine ist verantwortlich für sein Tun oder Nichttun. Er muss der Agierer und nicht der Reagierer sein.

Liebe Frau K., ich wünsche Ihnen und Ihrem Mann sehr, dass Sie sich aus dieser misslichen Lage wieder befreien können. Das neue Insolvenzrecht gibt Ihnen hier viele Möglichkeiten, die am Anfang sehr hart sind, aber am Ende auch sehr befreiend.

Klaus Steinseifer

# NEWS



Malerblatt-Seminar "Management im Handwerk"

# Fit für den Erfolg

■ Wie Sie sich selbst und Ihr Unternehmen fit für den Erfolg machen ist einfacher, als Sie denken. Das Malerblatt-3-Tage-Intensiv-Seminar "Management im Handwerk" beweist Ihnen dies durch kleine, realistische Schritte, die sofort umsetzbar sind und richtet sich an Betriebsinhaber, mitarbeitende Partner und an engagierte Mitarbeiter, die bereit sind, Stärken ihres Betriebes herauszuheben und sich für die gemeinsame Sache zu begeistern. Steigern Sie Ihr Ansehen, ihren Umsatz und Ihren Ertrag. Denn Sie haben die Kompetenz am Markt!

Der Referent, Klaus Steinseifer, verspricht allen Teilnehmern den Nutzen, den Sie tatsächlich brauchen und beweist dies durch seine praxisorientierten Ausführungen.

Die Teilnehmerzahl ist auf 10 beschränkt. Termin: 3. November (Anreise) bis 6. November 2004 im Schwarzwald. Kosten: 615 Euro inklusive Seminar, Hotel und Verpflegung.

# Tipps vom Unternehmensberater Klaus Steinseifer

# Vom richtigen Umgang mit der Informationsflut

Mit der Informationsflut kämpfen heute nicht nur SHK-Unternehmer. Ein paar Anregungen liefert dieser Beitrag von Klaus Steinseifer – und ein Kommentar. Dennoch: Patentrezepte gibt es natürlich nicht. Jeder muss seinen eigenen Weg im Umgang mit der Informationsflut finden.

Es ist nichts so alt, wie die Zeitung von gestern, sagt man. Nicht nur die neuen, auch die alten Medien überschwermmen uns mit Informationen. Wir können uns nicht mehr retten. Immer mehr und immer öfter wird informiert, und die Fachzeitschrift muss ja auch noch gelesen werden.

Gibt es Rettung? Ja, klarl Schaffen Sie sich den Unterschied zwischen wichtig, weniger wichtig und unwichtig. Nehmen wir uns einmal das Beispiel der Fachzeitschrift heraus, die Sie sich gerade vorgenommen haben. Wie gehen Sie vor dem Lesen Ihrer Fachzeitschrift damit um?

### Fünf-Punkte-Programm

So leid es mir für die Redaktion dieser Zeitschrift tut, hier kommen meine Tipps zum richtigen Umgang mit Ihrer Fachzeitschrift:

 Überfliegen Sie in wenigen Sekunden die Überschriften



Klaus Steinseifer hält Seminare für Handwerker und gibt in den Si Informationen gelegentlich ein paar Tipps. Mehr unter www.stein-

und sortieren Sie vor. 2. Zerpflücken Sie, reißen

oder schneiden Sie heraus. 3. Wichtige Informationen bekommen die Priorität 1 und werden sofort gelesen und anschließend abgelegt. Heften Sie die wichtigen Fachartikel dort ab, wo sie auch gebraucht werden. Unter dem entsprechenden Thema, das Sie sich in Ihrer persönlichen Ablage ge-schaffen haben. Das kann eine Ideensammlung sein. Das können Oberthemen, wie zum Beispiel Unternehmensführung, Mitarbeiter, Controlling, CI, Firmenimage, Werbung und Akquisition, Kunden, private und

persönliche Dinge sein.

4. Wesentliche Informationen müssen ja nicht sofort gelesen werden. Hier reicht es oft aus, diesen Fachartikel in der Ideensammlung abzulegen und dann zu lesen, wenn er auch gebraucht wird und die Idee reif zur planerischen Umsetzung ist.

5. Der Rest landet im Altpapier.

So schaffen Sie sich ab sofort ein persönliches und übersichtliches Informationssystem. Sie schalten die Zeitdiebe der Informations-überflutung damit aus. Wem nützen ganze Jahrgänge einer Fachzeitschrift, die schon ewig lange im Regal verstauben und kein Mensch weiß mehr, was wann und wo geschrieben wurde.

Für den Unternehmer ist es wichtig, die wichtigsten Informationen sofort und zu jeder Zeit verfügbar zu haben. Also, nur Mut, fangen Sie jetzt damit an: Reißen Sie raus, vielleicht als Erstes einmal diesen Artikel.

Klaus Steinseifer

PS: Klaus Steinseifer veranstalitet zusammen mit den Si Informationen vom 16. bis 19. November ein Seminar "Die Managerin im Handwerk". Genauere Infos gibt es im Archiv von www.si-informationen.de mit dem Suchwort Steinseifer. Anmeldung per Fax unter 0711/95 29 51-36.

# Meinung

### Suchen Sie nach Ihrem eigenen Weg



Uwe Bolz

Da braucht sich Herr Steinseifer gar nicht bei der Redaktion entschuldigen, wenn er empfiehlt, die Fachzeitschrift zu zerpflücken. Ich tue es ähnlich. Nur greife ich erst dann zur Schere, wenn mir etwas wirklich Wichtiges über den Weg läuft. Diese Artikel werden dann fortlaufend numeriert, abgeheftet und mit Autor, Quelle, Titel und ein paar Stichworten in eine Datenbank eingetragen. Geschäftliches und Privates wird dabei nicht unterschieden – was neu ist, kommt oben drauf. Mit den Stichworten lassen sich die Dinge leicht wiederfinden. Und niemand muss sich Gedanken machen, ob ein Artikel damals wohl eher unter \_Unternehmensführung\* oder "Image" abgeheftet wurde Und ältere Artikel aus den Si Informationen finden Sie leicht über die Volltextsuche mit Stichwörtern unter www.si-informationen.de

# EDITORIAL

# Paradox?

Sie wissen, was das größte Unglück ist? Wenn man unterwegs im Zug sein Handy-Netz verliert. Und was ist das größte Glück? Wenn der Sitznachbar sein Netz verliert! Es kommt also bei der Beurteilung von Situationen und Geschehnissen ganz deutlich darauf an, auf welcher Seite man sich momentan

befindet. Ein anderes Beispiel, das Sie sicherlich bestens kennen: man hat ein Schnäppchen gemacht und schwärmt von ganz akzeptablem Aldi-Champagner oder -Wein, weil der nur ein paar Euro gekostet hat. Völlig anders geben wir uns, wenn wir in unserer Rolle als Verkäufer stecken und unsere Leistungen anpreisen. Da ist der Aufschrei laut, wenn die Kunden ein Schnäppchen bei uns machen wollen. Könnte das möglicherweise ein bisschen paradox sein? Vielleicht. Jedenfalls geht es immer darum, sich selber einen (vermeintlichen) Vorteil zu sichern. Und genau das versuchen wir doch im Betrieb tagtäglich ebenfalls, doch zu häufig ohne konkretes Ziel. Der römische Philosoph Seneca wusste vor 2400 Jahren schon: wer das Ziel nicht

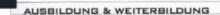


kennt, für den ist kein Weg der richtige. Mit Blick auf die derzeitige wirtschaftliche Situation stellte Chefredakteurin Gabriele Fischer in "brand eins" fest: seltsam ziellos erscheint, was rundherum passiert. Stimmt - dieser Eindruck entsteht regelmäßig. Ob Chaos herrscht oder nicht, muss jeder in seinem Betrieb für sich entscheiden. Laut "Bild der Wissenschaft" entsteht klassisches Chaos durch zufällige Teilchenbewegungen. Für meinen Schreibtisch kann ich das nur bestätigen. Aber im Ernst: die Ziel- und Wegfindung ist das A und 0 im Betrieb. Klaus Steinseifer kann genau dabei helfen. Gemeinsam mit den lerblatt bietet er das Seminar "Management im Handwerk" an. Dort geht er ichtig zur Sache und kein Teilnehmer kommt raus ohne direkt im eigener hmen umsetzbare Ideen. Ab Seite 42 äußert sich der dynamisch rainer im Interview zum Thema Fortbildung allgemein. Und weitere Info en zu seinem Seminarb

Noch kurz hier ein Hinweis auf die große Messe, die Farbe 2005 in Köln: planen Sie Zeit dafür ein vom 6. bis 9. April 2005. Die Stuckateure werden im Rheinland erstmals auch bei der Farbe mit vor Ort dabei sein. Auch das eigentlich fast paradox, weil das so einen viele Jahre langen Anlauf gebraucht hat. Aber um so mehr können wir uns alleine schon deshalb richtig auf Köln freuen.

Wil Sikweize

Ulrich Schweizer



# Angst ums Überleben



Klaus Steinseifer ist Maler- und Lackierermeister und führte 10 Jahre erfolgreich einen eigenen Betrieb. Seit 1989 berät er Maler- und Stuckateurbetriebe. Der dynamische Experte bietet, gemeinsam mit dem Malerblatt, das Seminar "Management im Handwerk" an. Wir befragten ihn zum Markt und zum Thema Fortbildung.

Herr Steinseifer, warum sind viele Unternehmer im Moment völlig verunsichert?

Der Grund ist, dass es eine ganz lange Zeit im Betrieb fast von alleine lief. Man dachte damals: es läuft doch, ich muss nichts machen. Und jetzt denken alle, dass wir eine Wirt schaftkrise haben, die von der Politik ausgelöst wurde. Das ist aber nur bedingt richtig so. Wir haben nicht nur eine Wirtschaftskrise, sondern dazu andfesten Strukturwandel Und auf den ist keiner eingestellt

Kam dieser Wandel denn so über

chend, ohne jegliche Vorwarm Nein, das nicht. Es gab durchau zeichen: in England, in Holland, in Dänemark lief ia derselbe Prozess viele Jahre früher ab. Aber wir waren der Meinung, dass durch die Sonder konjunktur Ost die ganze Sache an vorbei gehen würde. Dem ist r nicht so. Unsere Experten in men können.

Was müsste so ein Strukturwandel denn Ihrer Meinung nach noch mit sich bringen?

Wir müssten noch eine totale Ster erreform auf den Weg bringen. Und ich meine auch: eine totale! In unserem System blicken noch nicht mal die Steuerberater durch. Ein Steuer-berater, der diesen Namen wirklich verdient, nutzt alle rechtlichen Möglichkeiten aus. Die anderen sind doch nur noch Formular-Ausfüller.

Können Sie ganz pauschal den Betrie-ben einen Rat geben?

Ich bin absolut davon überzeugt, dass die Unternehmer öfters den Ar beitskittel ausziehen sollten. Am Schreibtisch wird das Geld verdient, auch wenn sich das im ersten Mo ment vielleicht komisch anhört. Wenn ich dort gut arbeite, dann habe ich letztlich bessere Aufträge und sehe schon im Vorfeld, welche Schwierigkeiten auftreten könnten. So kann ich dann auch manche Auf träge mit einem guten Gefühl ableh-nen. Warum sollte ich Arbeiten an-nehmen, wenn schon ersichtlich ist, dass es Probleme geben wird?

Der Unternehmer ist Ihrer Meinung nach also stets in Versuchung, sich über "falsche" Aufträge selber aktiv Probleme ins Haus zu holen?

Ja, so sehe ich das. Mancher Hand-werker nimmt gerne alles an und lässt sich auch dazu verleiten, Preisabschläge vorzunehmen. Immer noch billiger geht aber nicht. Und wenn die Wettbewerber bestimmte Preise unterbieten, dann haben die ein neues Problem an Land gezogen - andere kochen ja auch nur mit Wasser. Immer mehr Kollegen versuchen auch, das Leistungsspek trum zu erweitern und alles nu se auch Arbeiten, die sie noch nie ausgeführt haben. Das birgt eine rie sige Gefahr. Pür mich heißt das Zau ort deshalb "Spezialisierung

Solche Themen werden ja auch in Ihrem Seminar "Management im Hand-werk" behandelt, das Sie mit uns vom Malerblatt zusammen anbieten. Neben vielen anderen Themen der Unternehmensführung wird auch genau das im Seminar behandelt. Ich versuche immer, auf die einzelnen Teilnehmer einzugeben, und ich lasse mich auch auf die Fragen Wünsche und Probleme der Teilneh

Für alle ist auch immer ganz wichtig. dass mit den Kollegen auch in der Pausen und am Abend in der gemüt lichen Runde weiter diskutiert wer den kann. Was nach dem Seminar dann regelmäßig zu hören ist, das sind Aussagen wie diese: wenn ich das vorher gewosst hätte, was ich da lerne, dann hätte ich so was vor zehn Jahren schon gemacht.

Do sind wir jetzt ja bei einem ins gesamt kritischen Thema: zaudern die mer zu lange, bevor sie auf irgendein Seminar gehen?

Ich versuche das mal anhand eines Beispiels aus meiner Familie zu er-klären. Mein Vater war auch Malerund Lackierermeister mit eigenem Betrieb. Er hat sich während der Meister-Ausbildung richtig die "tro-ckenen Fächer" wie Buchhaltung usw. erarbeiten und sich durchbei-Sen müssen. Nachdem er seinen Meisterbrief hatte, wollte er einfach keine Schule mehr, wollte nicht mehr Ungeliebtes büffeln. Nur: damals war ia der Markt längst nicht so dynamisch wie heute. Ich behaupte dass jeder irgendwann Probleme be kommen wird, wenn er sein Wissen nicht ständig aktualisiert. Oder, po sitiver formuliert: wer mehr weiß

kann bessere Aufträge an Land zie hen und mehr Ertrüge erwirtschaf-

Was ist dann der Knackpunkt, wenn nicht mal die Unternehmer mehr Neu-

es dazulernen und erfahren wollen? Manche Kollegen haben keine Visio-nen mehr. Die denken einfach, dass das, was sie die letzten 20 lahre ge macht haben, auch in den nächsten 20 Jahren so laufen wird. Und dabei können alle sich Anregungen von außen holen. Nichts ist doch ein-facher, als eine Idee, die auf dem Tablett serviert wird, im Alltag um-

Vielleicht ist ja manchmal einfach auch nur eine Unsicherheit da: was kommt auf mich zu, was hat das für Konsequenzen?

Genaul Manchmal habe ich das Ge-fühl, dass Ideen fast gefürchtet wer-

Aber jetzt auch mal die "Positiv-Frage": warum gehen diejenigen Unterneh-mer, die bei Ihnen in den Seminaren sind, zu einer Fortbildung?

Vermutlich deshalb, weil sie erkannt haben, dass es in ihrem Betrieb Mängel gibt oder dass man auf jeden Fall rgendwo etwas verbessern kann Die wollen wissen, wie sie Schwä-chen beseitigen und wie sie ihre Stärken weiter ausbauen.

Das sind jetzt die "harten Fakten". Gibt es auch andere Gründe? Natürlich! Man will auch Menschen

kenneniernen, will Erfahrungen austauschen, und man möchte nau wissen, wie's denn die ande in ihren Betrieben machen. Der Vorteil beispielsweise gegenüber einer Innungs-Veranstaltung: die andern Teilnehmer sind überhaupt keine Wettbewerber, sind geografisch aus einer ganz anderen Ecke. So entstehen dann auch Freundschaften, ge schäftliche Partnerschaften und selber organisierte Erfahrungsaustausch-Gruppen. Manche wollen aber einfach auch den Horizont erweitern und haben Mut zur Ver

Herr Steinseifer, herzlichen Dank für

Das Gespräch führte Ulrich Schweizer.

# Frecher Kerle

Einen Sack voll Tipps und Fachwissen gab es beim Malerblatt-Seminar "Management im Handwerk" – und dazu noch jede Menge Spaß.



Viel Aktion, viel Fakten, viel Wissen – und noch mehr Humor: Teilnehmer und Referent des Seminars "Management im Handwerk"

Ich habe schon viele Semi- und auch einen ganzheitlichen selbstständiger Malermeister tätig war. Das Außergewöhnbietet eine Rundum-Betreuung wird...

nare besucht, aber bei keinem so Service. Auch nach dem Semiviel für den geschäftlichen wie nar können ihm seitens der Teilauch für den privaten Bereich nehmer noch konkrete Fragen mitgenommen. Einfach Klasse." aus dem Betrieb gestellt werden, Eine Teilnehmerin schrieb das die er kostenlos beantwortet. zum Malerblatt-Seminar "Ma- Außerdem steht er auch "nach nagement im Handwerk", das Feierabend" noch zur Verfügung Klaus Steinseifer als Referent und beantwortet auch beim gedurchführte. Genau die Tricks mütlichen Gläschen noch Fraund die Kniffe im Betriebs-All- gen. Wie gut die Stimmung auch tag sind es, die den entscheiden- dabei ist, kann jeder Teilnehmer den Vorsprung vor dem Wett- bezeugen, auch den lockeren bewerber bringen können. Und Umgangston. Und hat einer zu die liefert der dynamische Refe- sehr den Schalk im Nacken, rent, der selber lange Jahre als muss er sich schon mal die Anrede "frecher Kerle" gefallen lassen, der ihm augenzwinkernd lichste an Klaus Steinseifer: er vom Malerblatt-Chef zugerufen