

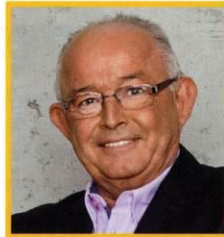
Pressestimmen

Das größte Problem: Zeitmanagement

Seit 28 Jahren ist Klaus Steinseifer Berater im Handwerk. 1983 übernahm der Bankkaufmann und Malermeister den kleinen Malerbetrieb des Vaters und baute ihn zum mittelständischen Handwerksunternehmen mit vielen Spezialisierungsbereichen aus. Seit 1989 ist er für seine Handwerkskammer als Referent für die erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerk tätig. Seit dem Verkauf seiner Unternehmen im Jahr 1993 ist Klaus Steinseifer als freiberuflicher Referent und Berater im Handwerk und im Mittelstand tätig und hat bislang mehr als 5.000 Seminarteilnehmer und Seminarteilnehmerinnen auf diesem Weg begleitet. Im Interview mit der Mappe antwortet Klaus Steinseifer auf die Frage nach den häufigsten Coaching-Themen: »Die Coaching-Themen sind so individuell, wie jedes Unternehmen einzigartig ist. Die drei wichtigsten Themen aber, die an mich herangetragen werden: Erstens die Unternehmensführung in Verbindung mit einem funktionierenden Zeitmanagement und der vorausschauenden Planung, die Organisation des Unternehmens in Verbindung mit funktionierenden Ablaufplänen, Verantwortungen und Kompetenzverteilungen. Zweitens der Aufbau einer Arbeitgebermarke und der Fachkräftemangel.« Als drittes wichtiges Thema nennt Steinseifer Zahlen, Daten, Fakten im Controlling des Unternehmens. »Das leidige Problem mit dem Steuerberater. Dabei ist ein guter Steuerberater der wichtigste externe Berater, er muss präsent sein. Genauso selbstverständlich wie dieser sollte der Betriebsberater sein.« Viele Betriebe haben keine vorausschauende Planung, keine Unternehmensentwicklung. Die Organisation ist unprofessionell, es fehlt echtes Controlling. Und die wenigsten haben eine Arbeitgebermarke, was im Hinblick auf die Fachkräfterekrutierung sehr wichtig ist«, berichtet

EMPFEHLUNG

Den richtigen Coach finden



Klaus Steinseifer
Coaching-Experte

Die Schwierigkeit, einen passenden Coach für seine Bedürfnisse zu finden, liegt darin, dass sich ja kein greifbares Produkt als Ergebnis des Coachings vergleichen lässt. Experte Klaus Steinseifer empfiehlt: »Sie können prüfen, ob der Berater seinen Werkzeugkasten beherrscht. Ein Coach, der einen Malerbetrieb beraten will, muss sich auf jeden Fall im Handwerk auskennen. Ob er aber wirklich mit den Werkzeugen umgehen kann, wissen Sie erst dann, wenn Sie ihn erlebt haben. Die persönliche Empfehlung eines Geschäftsfreunds wäre nicht schlecht. Besser ist, Sie führen ein Telefongespräch, am

besten aber ist ein persönliches Gespräch von Angesicht zu Angesicht.

Ihr Bauchgefühl und die Zwischenmenschlichkeit entscheiden besser als alle vorgelegten Unterlagen. Vermittelt Ihr Gegenüber das, was er in seinen Werbeaussagen und seinen Informationsmaterialien verspricht? Jetzt erst können Sie sich ein rationales Bild machen und wissen, ob Ihnen der richtige Partner gegenüber sitzt. Hat er sich auf das Gespräch mit Ihnen individuell vorbereitet? Ist er schlüssig in seinen Äußerungen? Kann er sein Konzept rüberbringen? Ich warne vor langfristigen Beraterverträgen, die beispielsweise über zwei Jahre laufen mit einer Anzahlung, da kommt meistens nicht viel raus. Erteilen Sie lieber anwendungsbezogene Aufträge. Meinen Interessenten empfehle ich erst mein Chefseminar zu besuchen, in dem sie das Handwerkszeug bekommen, um Probleme allein zu lösen und wir lernen uns kennen, ob es für eine individuelle Beratung passen könnte.«

Eine Checkliste von Klaus Steinseifer mit den entscheidenden Fragen zu einem guten Berater oder Coach finden Sie auf www.mappe.de.

Photo Privat

Steinseifer. Um die zu entwickeln, brauche es allerdings schon zwei bis vier Jahre.

Das größte Problem von Handwerksunternehmen sei aber nach wie vor das Zeitmanagement: »Eine 60-Stunden-Woche ist für viele Chefs normal, dabei verdienen sie aber weniger als ein gut bezahlter Geselle. Wenn jemand allerdings mit Freude und einem angemessenen Ergebnis 50 Stunden in der Woche arbeitet und dabei seine sozialen Beziehungen und die Gesundheit nicht darunter leiden, dann ist es okay«, meint Klaus Steinseifer.

Wann eine Beratung erfolgversprechend ist Klaus Steinseifer betont, dass grundsätzlich nichts gehe ohne die Be-

reitschaft zur Veränderung. »Eine Beratung ist am langen Ende nur so gut, wie der zu beratende Unternehmer auch bereit ist, die Beratungsinhalte in seinem Unternehmen anzuwenden. Oft wird ein Berater engagiert, um ihn als eierlegende Wollmilchsau zu betrachten. Das nützt leider nichts. Man muss die Dinge, die erkannt und besprochen wurden, auch in die Hand nehmen. Ein guter Berater hilft bei der Umsetzung. Es gibt Berater, die machen eine ausführliche Schwachstellenanalyse und das war es dann. Ich mache da lieber eine Checkliste für die Umsetzung und bleibe dran. Das heißt, ich frage auch nach, warum etwas nicht gemacht wurde.«

Bärbel Daiber

DAS BEISPIEL: FARBE²

Binia Scheuermann und Lars Gross
Malerin und
Malerei Farber.



**»Unsere
Finanzlage ist
kein Zufallsprodukt
mehr.«**



Binia Scheuermann, Malerin und Gestalterin für Farbtechnik und Raumgestaltung, und Lars Gross, Malermeister und Betriebswirt, sind das Team von Farbe² aus Sachsenheim. Die beiden jungen Geschäftsführer haben das Seminar »Finanz und Zukunftsplanung« bei Klaus Steinseifer besucht. Wir haben sie zu ihren Erfahrungen mit Beratung befragt.

Mappe: Frau Scheuermann, Herr Gross, warum haben Sie sich coachen lassen?

Team Farbe²: Heiko Geiger, ein Mitglied in Herrn Steinseifers Expertenteam, hat das Seminar geleitet. Als Steuerberater hat er in diesem Bereich sehr weitreichendes Wissen und Erfahrungen, sodass wir als kleiner Handwerksbetrieb hiervon nur profitieren können.

Mappe: Woran haben Sie gemerkt, dass Sie einen Impuls von außen brauchen?

Team Farbe²: Getreu dem Motto »Stillstand ist Rückschritt« ist uns generell viel daran gelegen, uns regelmäßig weiterzubilden und unseren Horizont zu erweitern. Denn die Gefahr,

betriebsblind zu werden, lässt sich nur durch regelmäßigen Input von außen vermeiden, der einen herausfordert, sich und seine Arbeit immer wieder zu überdenken. Das gilt für Themen der Betriebsführung genauso wie für fachliche, technische und gestalterische Bereiche.

Mappe: Welche neuen oder überraschenden Erkenntnisse hat Ihnen das Coaching gebracht?

Team Farbe²: Aufgrund der umfangreichen Ausbildung im Bereich Betriebsmanagement gab es keine grundlegenden Neuigkeiten, aber die Auffrischung und Vertiefung des Wissens war sehr wertvoll und gab neue Impulse für den Arbeitsalltag, denn vieles verliert man im Tagesgeschäft aus den Augen.

Mappe: Was konnten Sie davon bereits umsetzen?

Team Farbe²: Einige kleine Dinge konnten in der Finanzplanung verbessert werden. Ein größerer Posten wird noch die Aufarbeitung der Zahlen und Daten des letzten Geschäfts-

jahrs 2016 sein. Aber sicher ist, dass wir das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht haben und somit weiter daran arbeiten können, die gelernten Seminarinhalte in unserem Betrieb umzusetzen. Luft nach oben ist immer.

Mappe: Was glauben Sie, wäre ohne das Seminar in Ihrem Betrieb passiert?

Team Farbe²: Das ist schwer zu sagen, denn es lief ja vorher auch schon ganz gut. Allerdings ist sicher, dass wir jetzt sensibler für die Themen Finanz- und Zukunftsplanung sind, was langfristig zur Folge haben wird, dass wir finanziell gut aufgestellt sind und unsere Finanzlage kein Zufallsprodukt mehr ist, sondern wir diese aktiv gestalten.

Mappe: Haben Sie sich vorher schon anderweitig coachen lassen?

Team Farbe²: Im Bereich der Finanzplanung noch nicht, aber in anderen Bereich des Betriebsalltags schon des öfteren. Da uns, wie schon erwähnt, eine kontinuierliche Weiterbildung sehr wichtig ist.