



25 Jahre

Vor 1989

**Klaus Steinseifer und sein Weg vom Bankkaufmann
zum Maler- und Lackierermeister und zum Unternehmer im Handwerk**

1978 war mein Leben ausgefüllt mit Neuem und Anderem. Nach vielen Jahren Bankgeschäft in Frankfurt am Main zog es mich im Sommer 1978 in meine Heimat zurück, das Siegerland. Ich bekam eine Aufgabe, die für einen Banker wie geschaffen war. Die Neu- und Reorganisation einer Buchhaltung in einem großen, damals namhaften Möbelhaus in der Region.

Am ersten Arbeitstag in diesem Unternehmen stand schon fest, dass ich mich falsch entschieden hatte. Die Arbeitsplatzbeschreibung, mit der man mich aus Frankfurt in dieses Unternehmen holte, entsprach nicht dem, was besprochen und vereinbart war. Dieses Unternehmen war das Negativbeispiel für ein nicht vorhandenes Mitarbeiter-Motivations-Modell, fehlende Strategien und Strukturen. Aber ich lernte dort, wie man es auf keinen Fall machen sollte. Vom ersten Tag an war ich auf Absprung in diesem Unternehmen eingestellt, der nicht lange auf sich warten ließ. Es war für mich ein kurzes Intermezzo in einem mangelhaft geführten Unternehmen, mit mittelalterlichen Führungsstrukturen. Es waren aber auch die wichtigsten Erfahrungen für mich und mein zukünftiges Leben. Der Markt hat dieses Unternehmen inzwischen bereinigt.

1979, nach dem Tod meines Großvaters, machte mein Vater mir den Vorschlag, im eigenen Unternehmen, einem Malerunternehmen in Siegen, mitzuarbeiten. Nach einer kurzen Überlegungsphase sah ich hier die Möglichkeit meine Lebensvisionen zu verwirklichen. Im April 1979 änderte sich mein Leben vom Krawatten- zum Latzhosenträger in meiner neuen Aufgabe als Maler- und Lackierer-Lehrling. Eine totale Umstellung, die mir sehr viel Freude machte. Nach Abschluss der Gesellenprüfung kam sofort die Meisterprüfung. Am 1. Januar 1983 waren alle beruflichen Grundlagen geschaffen und ich war von nun an verantwortlicher Inhaber eines kleinen Malerbetriebes, den mein Vater in meine Hände übergab. Hier konnte ich alle meine Ideen Realität werden lassen und brachte so das Unternehmen im ersten Jahr bereits auf Wachstums- und Erfolgskurs. Ein Spezialisten-Image in unterschiedlichen handwerklichen Bereichen war mein Wegbereiter. Mein Ziel war, dem Unternehmen innerhalb von zehn Jahren einen materiellen Wert und ein Know-how zu geben, der verkaufbar war.

1989

Das erste Seminar

Meine Heimathandwerkskammer wurde, durch viele Erzählungen von Kolleginnen und Kollegen, durch Presseberichte und verschiedene Auszeichnungen, die mir überreicht wurden, auf mich aufmerksam. Dort hatte man bemerkt, dass ich mein Unternehmen nach anderen, besseren Methoden führte und ich wurde gefragt, ob ich das Thema in der Meisterschule der Maler und Lackierer in einem Tagesseminar referieren könne. Bei dieser Handwerkskammer fand das erste Steins-eifer-Seminar, mit dem damaligen Titel "Marketing im Handwerk" statt. Über die Meisterschule hinaus referierte ich dann in der Handwerkskammer vor dem gesamten Handwerk, wurde weitergereicht an andere Handwerkskammern. Dieser neue, vom ersten Tag an erfolgreiche Unternehmensbereich wurde zu einem eigenen Standbein und ich meldete ein freiberufliches Gewerbe unter dem von mir so ungeliebten Titel "Unternehmensberatung" an. An den Wochenenden war ich, neben meiner Hauptaufgabe in meinem Unternehmen, im Seminargeschäft bei Handwerkskammern und Berufsverbänden unterwegs.

1990

Die ersten Beratungen

In diesem Jahr gingen die ersten Beratungs- und Betreuungsanfragen von Kolleginnen und Kollegen bei mir ein, die ich neben meiner Hauptaufgabe als Unternehmenskapitän eines großen Handwerksunternehmens, sehr gerne wahrnahm. Der weitere Bereich "[Beratung im Handwerk](#)" war geboren.

1990 bis 1992

Neue Ziele und die Neuausrichtung

Das Seminar- und Beratungsgeschäft verstärkte sich und ich musste mich entscheiden, auch für mein zukünftiges, privates und berufliches Leben. Ich beschäftigte mich mit meinen Zielplänen und stellte mir die entscheidende Frage: "Was will ICH?"

1993

Ein neues Leben

Der Verkauf meines Handwerksunternehmens war beschlossene Sache und im März 1993 abgewickelt. Im Juli 1993 verlegte ich meinen privaten und beruflichen Mittelpunkt an die Sonnenküste Europas, den Golf von Almería, im südlichen Spanien.

1994

Es geht wieder los

Nach einer einjährigen Verschnaufpause und der Neuausrichtungsphase kamen die ersten Seminarteilnehmer aus dem deutschen Handwerk zu mir nach Andalusien. Aus dem damaligen Tagesseminar war eine einwöchige Bildungsreise geworden. Aus dem Seminar "Marketing im Handwerk" wurde das Seminarthema "Management im Handwerk". Viele Jahre verbrachte ich in dieser neuen Aufgabe, referierte mal in Spanien, mal in Deutschland und auch in Belgien. Ich merkte sehr bald, dass meine Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer nach MEHR verlangten.

1998

Der Computer-Crash

Es kam, wie es kommen musste: Durch eine Überspannung im spanischen Stromnetz verlor ich alle meine Daten, die persönlichen Daten aller meiner bisherigen Seminarteilnehmer und die kompletten Seminarunterlagen, nicht nur in meinem PC, sondern auch im externen Datensicherungslaufwerk. Was zunächst als großes Dilemma von mir angesehen wurde, entpuppte sich nach kurzer Zeit zum entscheidenden Neustart in meinem Unternehmen. Die persönlichen Daten waren nicht mehr alle zu beschaffen, nur dann, wenn sich eine Seminarteilnehmerin oder ein Seminarteilnehmer wieder einmal bei mir meldete. Die Dokumente mussten alle neu erstellt, meine Seminare neu geschrieben werden. Das passierte natürlich jetzt in der neuesten Technologie. Overhead-Projektor ade, das Zeitalter der Seminarpräsentationen mit dem Beamer begann. Die erste Steinseifer-Internetseite ging online. Nach einem Jahr erzwungener Seminaruntätigkeit startete das neue Unternehmen mit den neuesten Technologien.

1999

Das Netzwerk der Steinseifer-Seminare

Die Idee eines Qualifizierungsunternehmens, das die wichtigen Punkte der handwerklichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung in allen Bereich abdeckt, wurde mehr und mehr zum konkreten Zielplan und schließlich Realität. **Frank Faggo**, der Finanzexperte in meinem Unternehmen, arbeitet intensiv mit mir zusammen und es entsteht das Seminarthema "[Finanz- und Zukunftsplanung im Handwerk](#)" mit einer unterstützenden Finanzplanungssoftware.

2002

Das Partnerbüro Stuttgart entsteht

Die Nachfragen aus Baden-Württemberg steigen und ich bewege mich zwischen Andalusien und Stuttgart, um überall meinen Aufgaben im stetig wachsenden Seminar- und Beratungsbereich gerecht zu werden.

2003

Der Tipp des Monats

Im Sommer 2003 erscheint mein erster [Tipp des Monats](#) und der erste Newsletter der Steinseifer-Seminare geht online. Jeden Monat veröffentliche ich einen Beitrag zur Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung.

2004

Das Markenzeichen ICH

Evelin S. Knauß mit ihrer Life & Image Agentur wird Netzwerkpartnerin der Steinseifer-Seminare. Die Grundlagenqualifizierung im handwerklichen Management, bestehend aus der Basis-Qualifizierung "[Management im Handwerk](#)" der Qualifizierung im handwerklichen Controlling "[Finanz- und Zukunftsplanung](#)" und dem wichtigen ersten Eindruck der Unternehmerin, des Unternehmers und des gesamten Unternehmens ist komplett.

2005

Das Partnerbüro Düsseldorf

Frank Faggo eröffnet das Steinseifer-Partnerbüro in Düsseldorf und schafft dort den Standort Nordrhein-Westfalen für unser Unternehmen. Die Serviceschule Handwerk, für die Qualifizierung der Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Auszubildenden im Handwerk entsteht. Die Zusatzqualifizierung, aufbauend auf das Chef- und Führungskräfte-seminar, "Projekt- und Baustellenmanagement im Handwerk" entsteht. In diesem Jahr werde ich für die ersten Experten- und Fachvorträge in den Bereichen der Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung bei Banken, Berufsverbänden, Handwerkskammern, der Industrie und dem Großhandel gebucht.

2008

Niederlassung Deutschland

Meine Aufgabenstellungen im deutschen Handwerk erreichen für mich eine Dimension, die mir die Entscheidung für einen weiteren Standort meines Unternehmens in Baden-Württemberg abnimmt. Am 1. Juli 2008 startet mein Büro in Hemmingen, ganz in der Nähe der Schwabenmetropole Stuttgart. Mein Wohnsitz und eine Niederlassung bleiben in Spanien. Der Klassiker unter meinen Seminaren, die Bildungsreise nach Andalusien, wird immer in unserem Programm bleiben und eine Bereicherung für meine Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer sein; denn in dieser spanischen Region kenne ich mich aus und ich zeige den Menschen, neben der Erkenntnis über eine erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerk, das besondere an Andalusien.

2009

Das Netzwerk der Steinseifer-Seminare wächst weiter

Die Ansprüche unserer Kunden wachsen und wir stellen uns mit neuen Themen und Aufgaben diesen Anforderungen. Mit einer neuen Partnerin im Partnernetzwerk und eigenen neuen Themen bereichern wir das Unternehmen mit diesen persönlichen und fachlichen Kompetenzen in den Bereichen Büroorganisation mit Sabine Graf, Generationswechsel und Verkaufen im Handwerk. Aus der Basisqualifizierung "Management im Handwerk", dem Chef- und Führungskräfte-seminar, heraus, entstehen die Planungstage und die Strategietage im handwerklichen Management für unsere Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer. Auch die Existenzgründerinnen und Existenzgründer kommen bei uns nicht zu kurz.

2010

Netzwerkpartnerschaft Steuerberatung

Der Steuerberater Heiko Geiger wird Partner im Steinseifer-Expertenetzwerk. Er ist neben der Finanz- und Zukunftsplanung der kompetente Ansprechpartner für das Controlling und die Zahlenplanung bei unseren Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmern.

2011

Neue Seminarthemen

Der Wandel in der Gesellschaft, der demographische Wandel, der mit dem Fachkräftemangel im Handwerk massiv zu Buche schlägt, die veränderten Märkte und Marktbedingungen, sowie der stetig wachsende Druck auf die Unternehmenskapitäne erfordern neue [Seminar- und Workshop-Themen](#). Mit dem [Erfolgsfaktor Mitarbeiter](#), dem Marketing im Handwerk und der Work-Life-Balance werden wir diesen Anforderungen, die unsere Kunden an uns stellen, gerecht.

2012

Der UnternehmensCheck vor Ort

Seit vielen Jahren gibt es ihn schon, unseren [UnternehmensCheck](#) mit vielen Fragen zur Unternehmensanalyse. Erstmals findet der [UnternehmensCheck vor Ort](#) Einzug in die Unternehmen und gemeinsam mit unseren Kunden ermitteln wir die Stärken und die Schwächen in den Unternehmen.

2012

Die sozialen Netzwerke

Viele Jahre bin ich schon auf der [XING](#) (früher OpenBC) zu finden, das sich aber m. E. immer mehr zu einer Personalvermittlungsbörse entwickelt hat. Ich bin immer noch da, aber nicht mehr sehr aktiv. Ich habe den Weg zu Facebook und Twitter geebnet. Auch auf Google+ bin ich vertreten, habe mich aber, nicht zuletzt aus Effektivitäts- und Zeitgründen, auch hier eher zur Inaktivität entschlossen. Besuchen Sie mich privat und auch mit meinem Unternehmen bei Facebook und verbinden Sie sich mit mir: [Klaus Steinseifer privat bei Facebook](#) | [Die Steinseifer-Seminare bei Facebook](#). Sie sind immer aktuell über die Geschehnisse in meinem Unternehmen informiert. Mein Internettagebuch ([Blog](#)) ist mit den sozialen Medien verknüpft. In meinem Internet-Tagebuch schreibe ich über meine Aufgaben, mit denen ich mein Leben teile, schreibe Geschichten aus meinem Leben auf und kleine Anekdoten über die Dinge, die ich erlebe. Tagebuch ist sicher nicht ganz richtig, denn es gibt ja nicht jeden Tag etwas zu berichten. Aber wenn es etwas gibt, werden Sie es dort lesen.

2013

Die neue Auftrittskompetenz und ein erstes Webinar

Manchmal muss man sich auch trennen, wenn es nicht mehr passt. Evelin S. Knauß mit ihrem Markenzeichen ICH verlässt unser Expertennetzwerk und der neue Themenbereich der [Auftrittskompetenz](#) steht jetzt unter der Leitung von [Lidija Kondruß](#). Ein erstes Seminarthema wird digital und das Webinar "Online-Marketing für Handwerker" steht im Netz zur Verfügung.

2014

25 Jahre "Die Steinseifer-Seminare"

Es ist für mich ein Grund einmal zurück zu schauen, mehr nicht. Vielmehr gilt mein Blick der Zukunft, der erfolgreichen Zukunft im Leben, der Unternehmensentwicklung und der Unternehmensführung meiner Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer, immer mit dem wichtigen Ziel, für diese Menschen die beste Qualifizierung im Markt zu bieten. Vielleicht denken Sie gerade darüber nach, mit mir zu sprechen. TUN Sie ES! Ich bin heute, morgen und auch in der Zukunft mit meinem Expertenteam immer für Sie, Ihre Visionen, Ihre Wünsche, Ihre Ideen und Ihre Ziele da.

Klaus Steinseifer und seine Partner im Expertenteam der Steinseifer-Seminare



Klaus Steinseifer, Frank Faggo, Heiko Geiger, Sabine Graf, Lidija Kondruß

www.steinseifer.com | www.blog-handwerk.de

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com