

Der Tipp des Monats April 2006

**Autor: Klaus Steinseifer** 

# Management im Handwerk und die unternehmerische Kompetenz Die fachliche Kompetenz

#### **Der Unternehmensturm**

Wenn Sie nur das tun, was Sie immer getan haben, werden Sie auch nur das bekommen, was Sie immer bekommen haben.

Hinter dem Begriff "Unternehmensturm" verbirgt sich eine längst bewährte Managementstrategie zur erfolgreichen Unternehmensführung: Erst der innere Unternehmenswert schafft die Grundlagen für die Erfolge im äußeren Unternehmenswert.



Am Beispiel des Unternehmensturms kann eine strategische und erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerksunternehmen vermittelt werden. Großen Wert legen Sie dabei auf die einzelnen Bausteine, die - konsequent nacheinander aufgebaut - erst den Erfolg möglich machen und das Unternehmen nicht zur "Luftnummer" werden lassen. Die Basis, das Fundament des Unternehmensturms, sind die fachliche und die persönliche Kompetenz von Chef und Chefin, also die unternehmerische Kompetenz insgesamt.



Darauf aufbauend, kommen der Reihe nach:

- Die Partnerin / Der Partner / Die Familie
- Die Kapitalausstattung
- Die Zeit- und Zielplanung
- Die Mitarbeiterkompetenz
- Die Mitarbeitermotivation
- Das Controlling
- Das Firmenlogo
- Das Firmenimage
- Die Werbung und Akquisition
- Die Kundin / Der Kunde

Der Unternehmensturm beginnt beim Fundament des Unternehmens, bei der Chefin, beim Chef und endet beim erfolgreichen Kundenmanagement. Sie sollten sich nicht mit den Themen Marketing, Werbung und Kundenakquise beschäftigen, wenn Sie und Ihre Mitarbeiter die Voraussetzungen dafür nicht mitbringen. Jeden Tag erleben Sie wunderbare Werbung von ach so tollen Unternehmen. Sie lassen sich von dieser Werbung vielleicht dazu verleiten, mit diesem Unternehmen in Kontakt zu treten, persönlich oder telefonisch. Wie oft wurden Sie enttäuscht? Es wird nicht das erfüllt, was die Werbung verspricht. Ein Unternehmen sind immer die Menschen, die es machen. Zu erst also: Der Mensch! Sie wollen Ihre Mitarbeiter motivieren, zu Höchstleistungen anspornen, aber es funktioniert nicht? Natürliche Autorität ist die Formel für Ihren Erfolg bei Ihren Mitarbeiter. Nicht die Autorität aus der "Machtposition Chef" heraus. Sie sehen, wir müssen ganz unten beginnen, beim Fundament Ihres Unternehmens, bei Ihnen, bei der Chefin, dem Chef vom Ganzen.

### **Unternehmerische Kompetenz**

Für den Erfolg eines Unternehmens ist es immens wichtig, dass sowohl die fachliche als auch die persönliche Kompetenz stimmen und dass der Unternehmer hier alle Register ziehen kann.





#### **Fachliche Kompetenz**

Ihre fachliche Kompetenz beweisen Sie jeden Tag. Sie sind der Praktiker, der Könner, der Vormacher, der Meister. Aber bitte: Meister im Sinne von meisterlich und nicht im Sinne von Meisterprüfung. Die Meisterprüfung sagt nichts darüber aus, wie gut Sie wirklich sind, wie gut Ihr Team ist, wie hoch die Qualität Ihrer Leistungen ist. Schauen wir einmal über die deutschen Grenzen hinaus. Kein Handwerker in Spanien hat jemals eine Meisterprüfung abgelegt oder ablegen müssen, um ein handwerkliches Unternehmen führen zu dürfen. Wer gut ist, hat Aufträge, wer schlecht ist, nicht! Eine einfache Formel des Erfolgs. Auch bei uns, innerhalb unserer deutschen Grenzen, bestimmt der Markt Ihren Erfolg und nicht Ihre Meisterprüfung. Sie verkaufen Ihre marktfähige handwerkliche Leistung. Sie sind der Spezialist in Ihrer Branche. Sie bieten Leistungen an, die nicht von jedem Handwerker Ihrer Branche und in Ihrer Region angeboten werden. Spezialistenimage ist das Zauberwort. Viel gleiches Angebot schafft schlechte Preise, reduziertes Angebot erhöht Ihren Ertrag. Denken Sie quer! Was ist Ihr besonderes Thema, Ihr Spezialistenimage?

Was fehlt noch unter der Überschrift "Fachliche Kompetenz"?

Ach ja, die kaufmännische Qualifikation, die Sie als Unternehmenskapitän auszeichnet. Nur mit dem entsprechenden Wissen in der Welt der Zahlen lässt sich ein Unternehmen professionell steuern.

Fazit: Ihre fachliche Kompetenz regelt der Markt. Es ist die zwingende Voraussetzung für ein erfolgreiches, Ihr unternehmerisches Handeln. Apropos handeln: Wie oft haben sie in Weiterbildungen von Ihren Referenten gehört, dass Sie nur positiv eingestellt sein müssen und dann alles wie von selbst geht? Eine nur teilweise richtige Aussage. Die positive Einstellung zu Ihrer Sache ist die Grundlage, danach kommt sofort das Handeln. Nur positives Denken alleine reicht nicht aus. Man muss handeln. Handeln kommt von HAND und nicht von MUND! Also bitte: Handeln Sie! Leisten Sie sich in Ihrem Unternehmen eine erstklassige Managementstrategie.

Die Kriterien für Ihren Erfolg sind: Ein solide gebauter Unternehmensturm, beginnend bei Ihnen, dem Fundament Ihres Unternehmens, gepaart mit 10 Prozent Leistung, 50 Prozent Selbstdarstellung, 40 Prozent Kontakte und Beziehungen.

Und machen Sie sich nicht so viele Sorgen über die Dinge, die niemals geschehen werden (40 Prozent), über die Dinge, die in der Vergangenheit liegen und ohnehin nicht mehr geändert werden können (30 Prozent), unnötige Sorgen über Ihre Gesundheit (12 Prozent) und über unwichtige Angelegenheiten (10 Prozent). Nur acht Prozent Ihrer Sorgen sind berechtigt. Davon sind vier Prozent Dinge, die Sie nicht ändern können und lediglich vier Prozent sind die Dinge, die Sie beeinflussen können. (Quelle: Brian Tracy "Das Gewinnerprinzip")

Beschäftigen Sie sich mit diesen entscheidenden vier Prozent!





## **Autor und Herausgeber**



#### Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum www.steinseifer.com/impressum



