



Der Tipp des Monats April 2010

Autor: Klaus Steinseifer

Schaffen Sie sich Ihren Unternehmenswert!

Was unterscheidet den guten von dem erfolgreichen Handwerksunternehmer?

Erfolgreiche Unternehmen sind "verkaufbar", Sie stellen einen Wert dar, den man in barer Münze beziffern kann. Der "gute" Handwerker hat Fachkompetenz, beherrscht exzellent sein Fach. Der erfolgreiche Handwerker ist nicht nur in seiner Fachkompetenz, sondern besonders in seiner persönlichen Kompetenz perfekt aufgestellt. Die persönliche Kompetenz der Führungsmannschaft ist immer der wichtigere Part in einem Unternehmen. Fachkompetenz ist sofort und zu jeder Zeit austauschbar.

Die Eckpfeiler der fachlichen Kompetenz

Praktiker - Könnner - Vormacher

Der Mensch beherrscht sein Handwerk perfekt!

Meister, im Sinne von meisterlich und nicht im Sinne von Meisterprüfung

Von Ihrem Meisterbrief können Sie nichts abbeißen, Sie müssen eine meisterliche Leistung abliefern und die wird nicht durch eine Meisterprüfung verbrieft!

Erfahrung

Ihre Berufserfahrung macht Sie zum Könnner und Vormacher!

Die Marktfähigkeit der Produkte und der Leistungen

Wollen Ihre Kunden Ihre Leistungen haben, stehen Sie fachlich im Vordergrund Ihres Marktes oder hinken Sie immer den anderen Unternehmen hinterher?

Spezialistenimage

Was machen Sie anders als andere Unternehmen in Ihrer Branche? Mit welcher Leistung stehen Sie im Vordergrund und werden im Markt damit auch wahrgenommen?

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Kaufmännische Qualifikation

Das Aufmaß, die Kalkulation und die Berechnung Ihrer Leistungen gehören zu Ihrer fachlichen Kompetenz, die Sie zwingend mitbringen müssen.

Die Eckpfeiler der persönlichen Kompetenz

Der erste Eindruck

Es bekommt derjenige den Auftrag, der den Platz auf dem weißen Designer-Sofa des Kunden angeboten bekommt, denn die ersten drei Sekunden entscheiden über Ihren Erfolg bei Ihren Kunden. Verkauf ist kein Wettkampf der Produkte und Leistungen, sondern 55% Erscheinungsbild, 38% Umgangsformen und nur 7% Wissen. Das zusammen ergibt 100% lukrative Aufträge und eine erhöhte Angebots-/Auftragsquote. Verkauf hat mit der subjektiven Wahrnehmung Ihrer Persönlichkeit zu tun. Deshalb verkaufen Sie keine handwerkliche Leistung, Sie verkaufen immer sich selbst!

Die Lebenserfahrung

Was haben Sie in Ihrem Leben schon alles erfahren? Bringen Sie Ihre gesamte Lebenserfahrung in die Unternehmensführung mit ein!

Die positive Einstellung

Ihre unternehmerischen Aufgaben machen Ihnen Spaß und Freude. Sie sind gerne in Ihrem Unternehmen. Sie sind positiv gepolt und handeln dementsprechend.

Die Eigenmotivation

Sie motivieren sich jeden Tag aufs Neue, denn Ihr Erfolg gibt Ihnen Recht in Ihrem Tun und Handeln. Glückliche Kunden, begeisterte Mitarbeiter, unterstützende Lieferantenpartner, die richtige Bank und die richtigen Menschen an Ihrer Seite sind Ihre Motivationsmotoren.

Das Selbstmanagement

Sie haben Ihre Zeit im Griff, arbeiten strikt nach Prioritäten und lassen sich nicht fremdbestimmen.

Die Planung

Ihre Zielplanung ist Ihre Erfolgsgrundlage. Mit kurz-, mittel- und langfristigen Zielplänen sind Sie der Agierer und nicht der Reagierer. Die Planung in Ihrem Leben und in Ihrem Unternehmen ist Ihre Erfolgsgrundlage!

Die Organisation

Ihr Unternehmen ist in allen Bereichen organisiert. Organisations- und Ablaufpläne halten Ihren Unternehmensmotor - auch ohne Sie - am Laufen.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Die Selbstkritikfähigkeit

Sie sind Selbstkritikfähig und suchen die Schuld für die Dinge, die so jeden Tag schief gehen, zunächst einmal bei sich selbst. Ihre erste Frage ist immer: "Was habe ich falsch gemacht, dass das jetzt so geschehen ist, wie es geschehen ist?"

Der Analytiker

Sie können mit Ihrem Controlling Ihre Zahlen analysieren und mit dieser Analyse die richtigen Entscheidungen in Ihrem Unternehmen treffen. Sie analysieren Ihre Zukunft und wissen heute schon, was der Markt in fünf Jahren von Ihnen erwartet und auf was Sie sich heute schon vorbereiten müssen.

Die Führungspersönlichkeit

Sie haben nicht die guten, sondern Ihre richtigen Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen. Sind Sie das Vorbild und der Motivationsmotor für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für Sie durchs Feuer gehen. Sie führen Ihr Unternehmen mit Ihrer natürlichen Autorität, mit Ihrem Vorleben, dem Vormachen und dem Vorgehen.

Der Verkäufer

Was verkaufen Sie? Sie verkaufen zunächst einmal sich selbst und damit auch Ihre handwerkliche Dienstleistung. So sind Sie aufgestellt und deshalb klappt das auch mit Ihrer Kundin, Ihrem Kunden und Ihrem stetig steigenden Unternehmenswert.

Entscheiden Sie sich heute noch dafür, Ihr Unternehmen verkaufsfähig zu machen, egal ob Sie heute schon den Verkauf zu einem bestimmten Zeitpunkt planen oder nicht. Die meisten handwerklichen Unternehmen sind unverkäuflich und deshalb auch nicht übernahmefähig. Sorgen Sie dafür, dass sich das ändert. Denn nur Sie, mit Ihrer persönlichen Kompetenz, machen aus einem guten Handwerksunternehmen ein erfolgreiches und damit wertvolles Unternehmen. Sorgen Sie für Ihre Strategien und Strukturen und für den Weg in ein erfolgreiches Handwerk.

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

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.