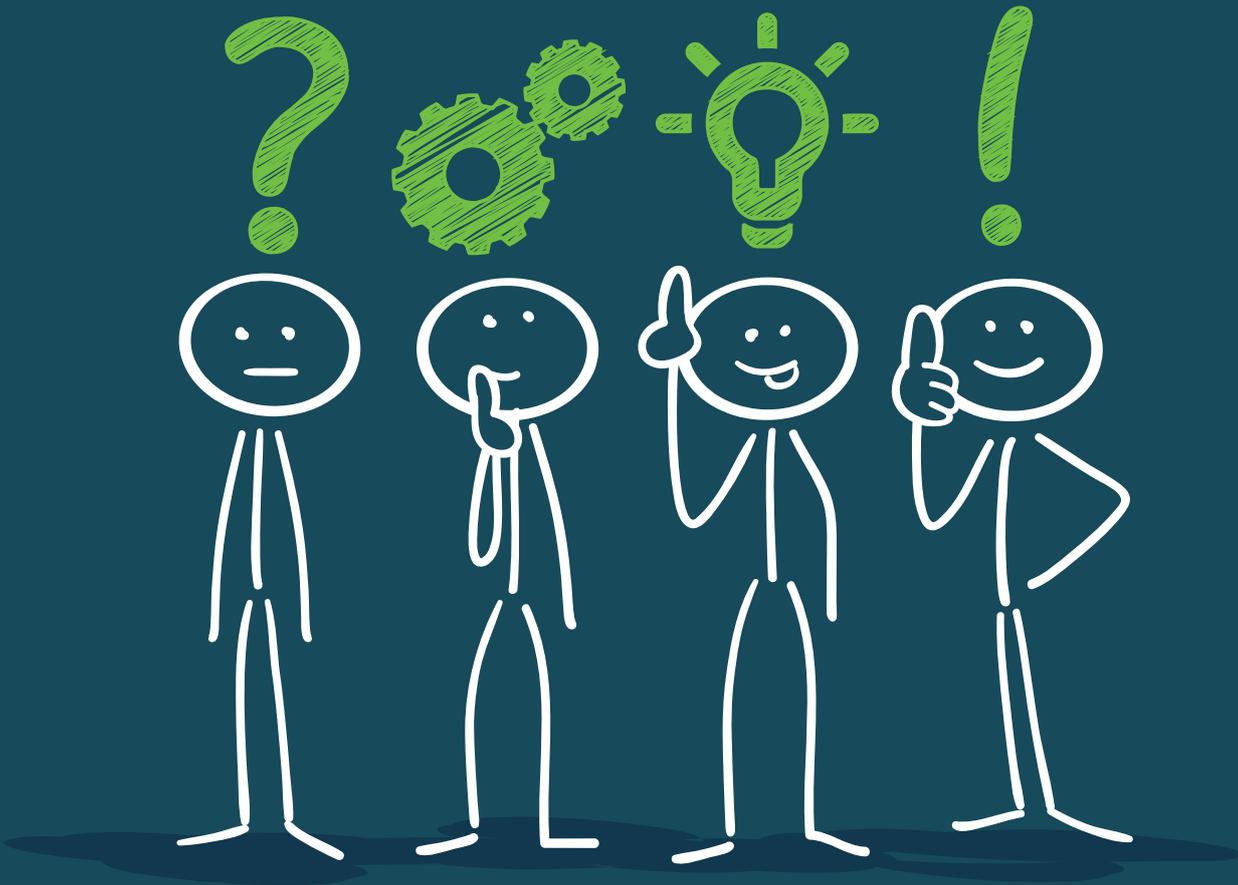


mehr als
22 Jahre
Erfahrung
im Handwerk!

Seminare, Workshops und
Webinare fürs Handwerk!



Erfolg ist planbar!

Inhalt

	Seite
Vorstellung der beiden Referenten Unternehmensberater Herbert Reithmeir und Rechtsanwalt Han Christian Jung	3
Überzeugende Argumente warum Sie uns brauchen	4 - 8
Unser Angebot im Überblick	
Seminare:	
01: Vertrieb – einmal anders gedacht! Die Perspektive macht's!	9
02: Alles was niemanden interessiert Management im Handwerksbetrieb!	10
03: Gut gerüstet für den Fall der Fälle? Der perfekte Handwerksbetrieb	11
04: Mitarbeiter binden und finden Fachkräftemangel umgehen und Demotivation besiegen	12
05: Raus aus dem Hamsterrad! Mehr Freizeit und Privatleben	13
06: Unternehmensnachfolge Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten	14
07: Vom Meister zum Unternehmer EXISTENZGRÜNDERSEMINAR	15
08: Forderungsmanagement und Liquidität Ein unkalkulierbares Risiko?	16
09: Recht haben und Recht bekommen? Kleines Rechtsstudium für Handwerker	17
10: Führen ohne Chef zu sein Unternehmerfrauen sind die gute Seele im Betrieb	18
11: Geschäftsführerhaftung Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers	19
12: Datenschutz + Digitalisierung Vereinfachung und Beschleunigung	20
13: Mitarbeiterbeteiligung Mitarbeiter binden	21
Workshops:	
WS01: Allgemeine Geschäftsbedingungen Vorteile durch das „Kleingedruckte“	22
WS02: Unternehmensplanung leicht gemacht! Schluss mit dem Zahlenchaos	23
WS03: Notfallkoffer gepackt? Was passiert, wenn SIE ausfallen?	24
WS04: Datenschutz geht auch verständlich! Für Handwerker, die keinen Bock auf saftige Strafen haben!	25
WS05: Abläufe optimieren Frag doch mal die Mitarbeiter!	26
WS06: Erfolgsfaktor Stundensatz Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz!	27
WS07: Abnahme Dreh- und Angelpunkt im Bauablauf	28
WS08: ArbeitgeberMARKE Uns kennt sowieso jeder!	29
Die Grafikerin im Team – Dipl. Designerin (FH) Sabine Jung	30-31
Kontaktdaten	Rückseite





Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst,
Unternehmenscoach, Buchautor

Der Unternehmenscoach Herbert Reithmeir setzt sein Lebensmotto „Es gibt ein Leben vor dem Tod“ in seiner täglichen Arbeit um.

Den Grundstein für seinen Erfolg legte er als kaufmännischer Leiter in einem mittelständischen Handwerksbetrieb bevor er sich 1999 als Berater und Coach im Handwerk selbständig machte. Das Wissen gibt er in vielen Seminaren, Vorträgen und Berichten in Fachzeitschriften weiter. Er gibt Tipps und Tricks zur ganzheitlichen Unternehmensführung und setzt diese auch in den Betrieben aktiv um. Ziel seiner Arbeit ist es die Umsatzrendite zu steigern, Abläufe zu optimieren und die Betriebe an die Marktgegebenheiten durch neue Strategien anzupassen. Viele seiner Zuhörer erfreuen sich an den kurzweiligen und praxisbezogenen Seminaren. Namhafte Unternehmungen aus Industrie und Großhandel vertrauen auf sein Wissen.

Über 900 beratene Handwerksbetriebe aus ganz Deutschland können sich nicht irren!

Es gibt ein Leben vor dem Tod!



Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht,
Buchautor und Jurist fürs Handwerk

Rechtsanwalt Han Christian Jung ist Bau- und Wirtschaftsrechtler aus Leidenschaft. Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Entwicklung von Strategien zur Prozessvermeidung, gemäß seinem Motto „Der beste Prozess ist der, den man nicht führt“. Hierbei schöpft er viel aus dem Erfahrungsschatz, der sich aus seiner Tätigkeit als Insolvenzverwalter und Prozessanwalt in Baurechtssachen angesammelt hat. Seminarteilnehmer schätzen seinen kurzweiligen, lebensnahen und an der Praxis orientierten Vortragsstil. Es gelingt ihm komplexe juristische Sachverhalte auch Nichtjuristen so zu verdeutlichen, dass diese selbst in die Lage versetzt werden prozessvermeidende Weichenstellungen vorzunehmen. Er profitiert hierbei von seiner langjährigen Erfahrung als Dozent für das private Baurecht.

Er legt besonderes Augenmerk auf die Erarbeitung von Verfahrensweisen, um „seinen“ Handwerksbetrieben, sollte es doch einmal zum Prozess kommen, die besten Karten zuzuspielen.

*Der beste Prozess ist der,
den man gar nicht führt!*



Man kann sich Ziele nur setzen,
wenn man weiß, wo man steht!

Antworten auf viele Fragen

Manche Unternehmer stellen sich über ihre Mitbewerber immer wieder folgende Fragen:

Wie geht das?

Wie macht er das?

Wie kann er sich das leisten?

Warum bekommt er den Auftrag?

Weshalb bekommt er Azubis und neue Mitarbeiter?

Warum läuft es bei den Kollegen wie geschmiert? Ihre Auftragsbücher sind voll, die Umsatzrendite ist im zweistelligen Bereich, die Banker und Kunden sind glücklich und die Mitarbeitersuche gestaltet sich einfacher als bei anderen.

Was ist der Grund dafür? Haben sie das „Rad“ neu erfunden?

Nein, in diesen Unternehmungen wird der Erfolg gelebt, Strategien werden geplant und umgesetzt, Schwachpunkte erkannt und abgestellt, Mitarbeiter gebunden und nicht demotiviert.

Kurzum: alle ziehen an einem Strang!

In diesen Unternehmungen ruht man sich nicht auf dem Erfolg aus – im Gegenteil: man sucht nach neuen Lösungen und Optimierungspotentialen. Genau diese Unternehmer gehen zu Seminaren und bilden sich fort.

Wissen und Bildung sichern Wettbewerbsvorteile und entscheiden über Erfolg oder Misserfolg – wobei Erfolg gelernt sein will.

Seit mehr als 22 Jahren arbeitet das Trainer- und Beratergespann Han Christian Jung und Herbert Reithmeier erfolgreich zusammen.

Kernstück ihrer Arbeit ist die ganzheitliche Betrachtung von Unternehmen und deren Begleitung. Das Ziel, die „Hilfe zur Selbsthilfe“ zu aktivieren, steht dabei im Mittelpunkt. Die beiden arbeiten hierbei fachübergreifend zusammen um Aufgabenstellungen ganzheitlich zu lösen. Sie nutzen dabei auch das Wissen ihres Netzwerks.



Den Weg ebnen...

Die eigenen Stärken definieren und Schwächen erkennen, das ist der erste Schritt um die Zukunftsplanung in die richtige Richtung zu lenken. Viele positive Veränderungen werden folgen.

In der Zukunft läuft meine Firma besser weil...

- ... ich als Chef nicht mehr überlastet bin.
- ... ich endlich wieder ein Privatleben habe.
- ... wir die Kosten besser in den Griff bekommen.
- ... wir kompetenter auftreten.
- ... wir unsere Abläufe optimieren.
- ... wir unseren Generationenkonflikt lösen.
- ... wir lukrative Geschäftsfelder erschließen.
- ... wir neue Mitarbeiter gewinnen.
- ... wir Mitarbeiter haben die effizient arbeiten.
- ... wir uns strategisch erfolgreich aufstellen.

... *wirklich?*

Wer verbessern will muss verändern!

Aber mal Hand aufs Herz:

Welcher Handwerksunternehmer schafft es aus eigener Kraft?
Viele sind gefangen in einem Teufelskreislauf aus dem es sehr schwer ist auszubrechen.



Das richtige Team für Sie:

Egal was Sie brauchen – Wir haben die Lösung
Ganzheitliche Unternehmensbetrachtung

- Existenzgründung
- Existenzsicherung
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmenswachstum
- Unternehmensoptimierung

Wir bieten das, was Sie brauchen!

Mit den Seminaren und WorkShops von Han Christian Jung und Herbert Reithmeir geben Sie Ihren Kunden Werkzeuge an die Hand, um noch erfolgreicher zu werden!

Machen Sie Ihre Handwerker FIT FÜR DIE ZUKUNFT und sichern Sie sich den Umsatz von Morgen.

Wir punkten mit...

- Leidenschaft
- Kompetenz
- Erfahrung
- Qualität
- Service
- Beratung



Reagieren statt abwarten!

Die aktuelle durch die Pandemie gesteuerte Situation ist für alle in allen Berufssparten etwas Neues. Eine derartige Lage gab es noch nie. Leider entspannt sich die Lage nur langsam, auch nicht stetig – es ist ein ständiges auf und ab. Keiner kennt sich mehr aus...

Auf diese undurchsichtige Situation haben auch Han Christian Jung und Herbert Reithmeir reagiert:

Ihre kurzweiligen Seminare gibt es nun auch als Webinare!

Alle hier vorgestellten Seminare und Workshops können auch als Webinare gebucht werden. Hierfür werden sie in gekürzter, auf das Wesentliche reduzierte Form gebracht und kompakt angeboten!

Nutzen Sie auch so die besondere Reichweite um Ihre Kunden zu binden!

Für Großhandel und Industrie

Auch Sie als Großhandel oder Industrie können unsere Leistungen für sich nutzen!

Unterstützen Sie aktiv Ihre Handwerkskunden!

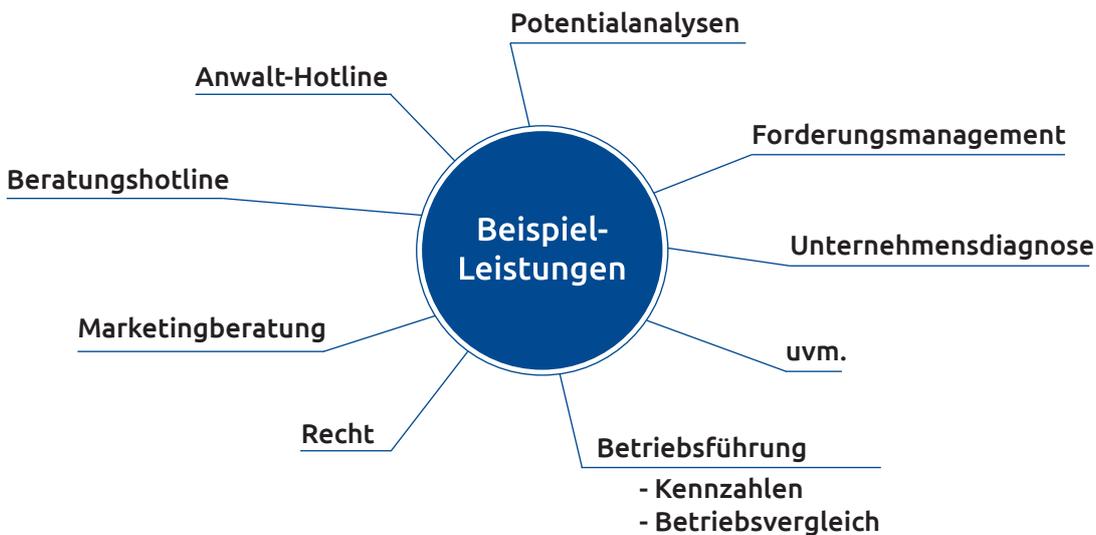
- 1) Gerne bauen wir gemeinsam mit Ihnen ERFA-Gruppen aus Ihrem Kundenklientel auf.

ERFA = Erfahrungsaustausch von ähnlich strukturierten Betrieben, die sich in fester Zusammensetzung zwei bis dreimal pro Jahr treffen. Die Vermittlung von Management-know-how und der gegenseitige Erfahrungsaustausch stehen im Zentrum des Treffens. „Keiner ist so klug wie alle“ = Schwarmintelligenz!

- 2) Aktive Unterstützung Ihrer Kunden bei den verschiedensten Fragen zu den Themen Recht, Unternehmensführung, Liquidität, Nachfolge, usw.

Unternehmensberatung wird durch das Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ durch das BAFA bezuschusst. Informationen finden Sie unter www.bafa.de.

- 3) Auf Wunsch bauen wir gemeinsam mit Ihnen ein Kundenbindungsprogramm auf das genau auf Ihre Zielgruppe abgestimmt ist.



Hierzu haben wir einen Work-Shop ausgearbeitet, den wir gerne mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern umsetzen zum Thema „Vertrieb – einmal anders gedacht!“.



01:

Vertrieb – einmal anders gedacht!

Die Perspektive machts!

Die Lösung der Probleme!

Haben Handwerksunternehmer/innen heute noch Zeit?
Und was machen sie bei der Suche nach Lösungen für Ihre Probleme und Schwierigkeiten?
In den meisten Fällen nichts, da viele nicht wissen an wen man sich wenden kann!

Geben Sie Hilfestellung zu den verschiedensten Fragen der Handwerker und Handwerkerinnen. Zur richtigen Zeit am richtigen Ort den passenden Tipp geben können. Punkten Sie nicht nur mit den Produkten und Service ihres Unternehmens, sondern schauen Sie gemeinsam mit Ihrem Kunden über den Tellerrand hinweg.

Seminarinhalt

Wie denken Handwerker?

Mein Unternehmen geht niemanden etwas an!

Probleme der Handwerker

Fehlende Chefzeit und deren Konsequenzen

Was erwarten Handwerker von Industrie und Fachhandel?

Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden?

Gemeinsame Erarbeitung eines Lösungskatalogs zur Bindung und Neufindung von Kunden.



Seminarziel

Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!

Diese alte Weisheit gilt in der heutigen Zeit noch viel mehr. Verdrängungswettbewerb, Verkauf über Preis und fehlende Margen schlagen sich schnell auf das Betriebsergebnis nieder.

Binden Sie Ihre Kunden an Ihr Unternehmen, gewinnen Sie Neukunden durch Empfehlungsmarketing und bieten Sie mehr als Ihre Mitbewerber.

Partnern kann nicht jeder, jedoch gibt es viele Möglichkeiten für eine aktive Kundenbeziehung.





02: Alles was niemanden interessiert

Management im Handwerksbetrieb!

Seminarziel

In manchen Unternehmungen läuft es wie geschmiert. Die Auftragsbücher sind voll, die Umsatzrendite ist im zweistelligen Bereich, die Banker und Kunden sind glücklich und die Mitarbeitersuche gestaltet sich einfacher als wie bei den Kollegen. Was ist der Grund dafür? Haben die das „Rad“ neu erfunden? Nein, in diesen Unternehmungen wird der Erfolg gelebt, Strategien geplant und umgesetzt, Schwachpunkte erkannt und abgestellt, Mitarbeiter gebunden und nicht demotiviert. Kurzum, alle ziehen an einem Strang! In diesem Seminar gibt es keine langweiligen Theorien sondern umsetzbare Tipps und Informationen. Aus der Praxis für die Praxis.

Seminarinhalt

Mitarbeiter binden

- Wie wichtig ist die Mitarbeiterbefragung?

Recht und Recht bekommen

- Warum brauche ich eine Abnahme?
- Wer braucht Verträge und AGB's?
- Was mache ich mit der Verbraucherrechterichtlinie?
- Wie gewinne ich einen Bauprozess?

Geld und Finanzen

- Habe ich die Vorfinanzierung von Großaufträgen im Griff?
- Kann ich mir Forderungsverluste leisten?

- Schaffe ich die Vorfinanzierung meines Umsatzwachstums?
- Welche öffentlichen Förder-töpfe kann ich anzapfen?

Strategie und Zukunft

- Was möchte ich in der Zukunft erreichen?
- Wo soll meine Unternehmung in der Zukunft stehen?
- Was passiert mit meiner Firma wenn mir etwas passiert?

Kennzahlen und Controlling

- Branchenkennzahlen
- Stundenverrechnungssatz
- Planrechnung

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages- Seminar

Beginn/Ende

1. Tag: 09.00 bis 17.30 Uhr
2. Tag: 08.00 bis 13.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen





03: Gut gerüstet für den Fall der Fälle?

Der perfekte Handwerksbetrieb

Seminarinhalt

Notfallkoffer

- Was, wenn ich ausfalle?
- Rechtliche Konsequenzen
- Inhalte eines Notfallkoffers

DSGVO und Cyberkriminalität

- Was gilt es zu beachten?
- Wie hoch sind die Strafen?
- Aufbau des Datenschutzes

Versicherungen

- Was macht Sinn und was ist Unsinn?
- Auf das Kleingedruckte achten!

Personal / Mitarbeiter

- Fachkräftemangel – was TUN?
- Mitarbeiter binden und finden?
- Wissen und Erfahrung älterer Mitarbeiter nutzen!

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Kunden

- Zu viele Aufträge?
- Materialmangel
- Zahlungsausfälle?

Recht

- Richtiges Vertragswerk?
- Besicherung
- ABG´s

Controlling

- Aussagekraft meiner betriebswirtschaftlichen Auswertung
- Erfassung der halbfertigen Arbeiten
- Kennzahlen

Liquidität und Bank

- Reicht meine Liquidität, um Umsatzsteigerungen vorfinanzieren zu können?
- Altern. Finanzierungsformen
- Bankverhandlungen

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

- 1. Tag: 09.00 bis 17.30 Uhr
- 2. Tag: 08.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen

Seminarziel

Ein funktionierendes Risikomanagement schlägt sich im Erfolg eines Unternehmens nieder. Nur die rechtzeitige Erkennung und Einschätzung von Risiken/Gefahren ermöglicht es, entsprechend darauf zu reagieren. Risikomanagement ist ein Teil der Unternehmensführung, der den Fortbestand und den wirtschaftlichen Erfolg des eigenen Unternehmens sichert. Bei einem GmbH-Geschäftsführer kann ein effektives Risikomanagement, im Falle einer Insolvenz, das Privatvermögen sichern.

Aus der Praxis für die Praxis.

In diesem Seminar lernen Sie, im richtigen Moment die richtigen Entscheidungen zu treffen.



04: Mitarbeiter binden und finden

Fachkräftemangel umgehen und Demotivation besiegen

Seminarziel

In Zeiten von Fachkräftemangel ist es für Arbeitgeber wichtiger denn je geeignetes Personal zu finden und diese auch langfristig an das Unternehmen zu binden. Fehlende Motivation und zu geringe Mitarbeiterperspektiven führen zu Fluktuation und abnehmender Arbeitsmoral. Auch besteht das Risiko, dass das Unternehmen einen starken Wissensverlust erleidet.

Ziel des Seminars ist es Ihnen Handwerkszeug an die Hand zu geben mit dem Sie Mitarbeiter finden und auch an das Unternehmen binden.

Seminarinhalt

Auswirkungen des demographischen Wandels

- Keine Aktivitäten – keine geeigneten Mitarbeiter
- Warum ältere Mitarbeiter immer wichtiger werden

Fluktuationskosten

- Welche Kosten entstehen für die Personalsuche
- Welche Kosten entstehen durch die Kündigung
- Warum ist die Mitarbeiterbefragung so wichtig

Mitarbeiter finden

- Image des eigenen Unternehmens
- Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung

Mitarbeiterauswahl

- Die Bewerbung – Das Vorstellungsgespräch
- Arbeitsvertrag, Mitarbeiterpflichten
- Fürsorgepflicht des Arbeitgebers

Mitarbeiter binden

- Beteiligungsvarianten
- Mitarbeiter zum Mitunternehmer machen
- Vergütungsbausteine

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer

Ein-Tages- Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen





05: Raus aus dem Hamsterrad!

Mehr Freizeit und Privatleben

Seminarinhalt

Wissen wo man steht!

- Glaube nicht immer den Zahlen, die einem vorgelegt werden.
- Stundenverrechnungssatz – Grundlage für mehr Gewinn
- BWA und Bilanz – die eigenen Zahlen verstehen
- Warum ist eine Erfassung der halbfertigen Arbeiten so wichtig?

Ablaufplanung

- Kampf dem Baustellenfrust
- Rechtssicherheit
- Zeitgewinn und Sicherheit
- Mitarbeiter befragen und einbinden

Standardisiertes Vertragswesen

- Papierarbeit als Frustquelle
- Klare Strukturen
- Besser und schneller sein als die anderen

Zeitersparnis

- durch Investitionen
- durch neue Techniken / EDV
- durch Mitarbeiter
- durch Ablaufoptimierung
- durch WorkShops und Mitarbeiterbefragung
- durch Begeisterung der eigenen Belegschaft

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer

Ein-Tages- Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen

Seminarziel

Ob durch den Gesetzgeber, den Kunden oder die Familie, die Anforderungen wachsen ständig und einem leicht über den Kopf. Es fällt immer schwerer alle „ToDos“ ordentlich abzuarbeiten, da die Zeit dafür immer weniger wird und ehe man sich's versieht, läuft das Hamsterrad immer schneller. Man selbst bleibt dabei auf der Strecke.

Es geht auch anders!

Finden Sie den Weg zurück!

Zurück zu Spaß und Begeisterung an der Arbeit! Der Arbeit an und in Ihrer Unternehmung.



06: Unternehmensnachfolge

Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten

Seminarziel

Eine Unternehmensübergabe hat zahlreiche Konsequenzen sowohl für das Unternehmen als auch für die persönliche Zukunft des Übergebers und seines Nachfolgers. Die erfolgreiche Übertragung eines Unternehmens verlangt ein strukturiertes und aktives Vorgehen. Allzu oft kranken die Lösungen an der Konzentration auf juristische und steuerliche Probleme.

Das Seminar soll dem/der Übergeber/in und dem/der Übernehmer/in die Grundsätze und auch die verschiedenen Wege einer Unternehmensnachfolge aufzeigen, so dass ein schlüssiger Maßnahmenkatalog und Strategieplan für eine erfolgreiche Nachfolge entsteht.

Seminarinhalt

Interessenlage Übernehmer und Übergeber

- Klärung grundsätzlicher Fragen

Das Unternehmen

- das Wesen des Unternehmens
- der Wert des Unternehmens
- das Unternehmen

Übergabeformen

- innerhalb der Familie
- außerhalb der Familie
- Unternehmensverkauf

Vorbereitung der Übergabe

- Finanzierung
- Business-Plan
- Bankgespräch
- Zeitplanung ausarbeiten
- D&O Versicherung

Übergangslösungen

- Varianten, Chancen, Vernunft

Besondere Seminarinhalte

- Beseitigung der Altlasten
- Testament
- Notfallkoffer

Semindurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

1. Tag: 09.00 bis 17.30 Uhr
2. Tag: 08.00 bis 13.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Unternehmer/-innen und deren mögliche Nachfolger/-innen die eine Unternehmensübergabe in den nächsten Jahren planen.





07: Vom Meister zum Unternehmer

EXISTENZGRÜNDERSEMINAR

Seminarinhalt

Persönliche Voraussetzungen

- Bin ich ein Unternehmertyp?

Risikomanagement

- Die häufigsten Fehler bei der Gründung

Professionelle Bankverhandlungen

- Pflicht und Kür beim Umgang mit der Bank

Förderprogramme

- Welche Fördertöpfe kann ich anzapfen?

Visitenkarte Geschäftsplan

- Wer schreibt der bleibt – Inhaltspunkte und Zweck des Business-Plans

Sonstiges – was niemand interessiert!

- Versicherungsschutz
- Kalkulation
- Absicherung von Forderungen
- Notfallkoffer
- Controlling
- Verträge, Rechtsform

Seminarziel

Viele Wege führen in die Selbstständigkeit – doch eine innovative Geschäftsidee und fachliche Kompetenz sind noch kein Garant für beruflichen Erfolg.

Wer sich auf dem Markt erfolgreich und dauerhaft etablieren will, muss bereits im Vorfeld die Weichen richtig stellen. Ein schlüssiges Konzept bietet Ihnen bereits im Vorfeld die Möglichkeit, kostenintensive Fehlerquellen zu vermeiden.

In diesem Seminar bekommen Sie Tipps und Tricks an die Hand, so dass Sie im richtigen Moment die richtigen Entscheidungen für die Gründung treffen können.

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

1. Tag: 09.00 bis 17.30 Uhr
2. Tag: 08.00 bis 13.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Meisterschüler/-innen, Jungunternehmer/-innen, Nachfolger/-innen und „alle“, die sich selbstständig machen wollen.



08: Forderungsmanagement und Liquidität

Ein unkalkulierbares Risiko?

Seminarziel

Handwerksbetriebe brauchen nicht selten einen langen Atem wenn es um das Bezahlen erbrachter Leistungen geht. Zahlt der Kunde nicht ist häufig die betriebliche Liquidität bedroht und somit auch die Existenz der Unternehmung.

Der Kreislauf nimmt seinen Lauf – zu geringe Liquidität gefährdet den Wareneinkauf, Lohn- und Gehaltszahlungen bis hin zu Leasing, Darlehen und Zinszahlungen. Bankgespräche ohne schlüssiges Konzept laufen oft ins Leere.

In diesem Seminar gibt es keine langweiligen Theorien sondern umsetzbare Tipps und Informationen. Aus der Praxis für die Praxis.

Seminarinhalt

Liquidität

- Wie viel finanzieller Spielraum wird benötigt – Sinn und Zweck einer Liquiditätsplanung
- Alternative Finanzierungsformen
- Mögliche öffentliche Fördermittel zur Beseitigung des Liquiditätsengpasses
- Schlüssiges Konzept für Bankverhandlungen

Forderungsmanagement

- Forderungsmanagement findet bereits bei der Vertragsgestaltung statt
- Richtig Besichern von Forderungen und Aufträgen
- Keine Angst vor Einstellung der Baustelle!
- Der Erhebung von Einwänden vorsorgen – bereits während der Bauphase!
- Was tun wenn mein Kunde „pleite“ geht?

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen





09: Recht haben und Recht bekommen?

Kleines Rechtsstudium für Handwerker

Seminarinhalt

Angebot

- notwendiger Inhalt und rechtssicher formulieren
- Allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden
- Wie hoch ist Ihr Zeitaufwand für Angebote?

Vertrag

- Inhalte klären
- Streit vermeidende Maßnahmen
- Besicherung und Liquidität

Bauleitung/ Architekt/ Fachplaner

- Umgang mit Architekten
- was darf ein Architekt und was nicht
- Nachträge durch Architekt oder Fachplaner

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Bauabwicklung

- Nachträge
- Mangelanzeigen und Planänderungen
- falsche Anweisungen durch Bauleiter etc.
- Abnahme
- Baustellendokumentation und Archivierung

Sonstiges was keiner braucht

- Freiraum schaffen um sich mit dem Thema Recht auseinander setzen zu können
- Was kosten mich Forderungsverluste
- Fördermittel zur Liquiditätserhaltung

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen

Seminarziel

Das Rechtsstudium für Handwerker beinhaltet sämtliche rechtlichen Grundlagen mit denen der Handwerker im Bereich Werkvertragsrecht konfrontiert wird. Diese Grundlagen versetzen den Handwerker in die Lage einfache und auch schwierige Sachverhalte selbst bewerten zu können.

Diese Sicherheit im Umgang mit dem Recht führt dazu, dass im Unternehmen weniger Rechtsberatungskosten anfallen und dass sinnlose Prozesse vermieden werden.

Dieses Seminar bietet dem Handwerksmeister ein großes Maß an Wissensvorsprung gegenüber Mitbewerbern und Auftraggebern und ermöglicht ein sicheres Auftreten nach außen und im Umgang mit anwaltlich vertretenen Auftraggebern.

Anhand von praktischen Fällen und Rechtsprechung wird der Teilnehmer in die juristische Denkweise eingeführt und erhält verschiedene Schemata mit denen er sich selbst Lebenssachverhalte juristisch erschließen kann.



10: Führen ohne Chef zu sein

Unternehmerfrauen sind die gute Seele im Betrieb

Seminarziel

Viele Unternehmer arbeiten und arbeiten und arbeiten. Vor lauter Bäume sehen Sie den Wald nicht mehr. Unternehmerfrauen sind die gute Seele im Unternehmen. Sie meistern vielfältige Aufgaben, tragen Verantwortung ohne Chef zu sein und sind Ansprechpartner für Chef / Ehemann, Mitarbeiter, Banker, Kunden,...

Werden Risiken nicht erkannt bzw. ignoriert, kommt es sehr häufig zur Katastrophe. Die Risikovorsorge rutscht immer mehr in den Vordergrund und zwingt auch Handwerksunternehmungen zum Handeln.

Ziel ist es der Unternehmerfrau Wissen und Handwerkszeug an die Hand zu geben, damit Sie im Unternehmen den Chef weiter entlasten kann und sich um Bereiche kümmert, die viele Handwerkschefs scheuen.

Seminarinhalt

Zahlenwelt

- Dem Chef die Unternehmensdefizite aufzeigen
- BWA und Bilanz lesen und verstehen
- Warum halbfertige Arbeiten so wichtig sind!
- Stundenverrechnungssatz – die Grundlage zum Geld verdienen.

Risiken erkennen und vermeiden

- Datenschutz – brauche ich nicht!
- Notfallkoffer – macht unnötig Aufwand!
- AGB's, Abnahme, Recht – habe keine Zeit dafür!
- Mitarbeiter binden

Liquidität

- Absicherung von Forderungen
- Forderungsmanagement
- Welche Fördertöpfe kann ich anzapfen

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Lehrstuhlbeauftragter, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

1. Tag: 09.00 bis 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Unternehmerfrauen aus dem Handwerk





11: Geschäftsführerhaftung

Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers

Seminarinhalt

Absicherung (D&O)

- Geschäftsführerhaftpflicht
- Rechenschaft gegenüber der Gesellschaft und den Gesellschaftern

Rechts konformes Handeln (Compliance)

- bei Auftragsabwicklung
- in der Krise der Gesellschaft

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Haftungsfallen

- Sozialversicherung
- Finanzamt
- Haftung für Nachunternehmer

Zahlenwelt (Controlling)

- Aussagekraft der BWA
- Halbfertige Arbeiten – was ist das?
- Liquiditätsplanung – brauche ich nicht!
- Planrechnung – was für ein Schwachsinn!
- Bundesanzeiger – was wird veröffentlicht?

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen

Seminarziel

Bei diesem Seminar werden die gefährlichen Punkte der Geschäftsführertätigkeit besprochen. Die Fallen sind vielfältig und können zu herben finanziellen Einbußen führen.

Anhand der Visualisierung eines Flugzeugcockpits werden die verschiedenen „Einstellungen“ und „Hebel“ der Geschäftsführung dargelegt.

Es werden sämtliche Fälle der Geschäftsführerhaftung besprochen und Wege zur Vorsorge und „Absturz“-Vermeidung aufgezeigt. Die einzelnen Kontrollmechanismen werden im Detail erläutert, damit der Geschäftsführer alles im Blick hat. Über den Vergleich von Instrumenten wie z.B. Höhenmesser und Tankanzeige werden Analogien zu den tatsächlichen Problempunkten gezogen. Ohne ausreichend Treibstoff kommt man nicht weit, wobei der Treibstoff nur das Bild für Liquidität ist.

Seien Sie gespannt was unter Landeklappen, Geschwindigkeit und Heading zu verstehen ist.



12: Datenschutz + Digitalisierung

Vereinfachung und Beschleunigung

Seminarziel

Nicht alles „Neue“ macht Sinn.

Finden Sie einen maßgeschneiderten Weg für sich, wie Ihnen digitale Instrumente das Leben erleichtern können und Zeitgewinn beschieren.

Neben einer erhöhten Wirtschaftlichkeit bringt Ihnen dies auch mehr Rechtssicherheit. Damit das Ganze funktioniert erhalten Sie das notwendige Know-how um datenschutzrechtlich alles auf dem Laufenden zu haben. So werden Sie die digitalen Helfer sicher und rund in Ihr Unternehmen integrieren können.

Seminarinhalt

Chancen zur Prozessoptimierung und erhöhte Rechtssicherheit durch digitale Hilfsmittel

Digitale Zeiterfassung und automatisierte Vorgänge anhand von Checklisten werden Ihnen das Leben erleichtern.

Was ist Datenschutz? Was muss ich beachten? Und was muß ich in meinem Betrieb umsetzen?

Der betriebliche Datenschutz im Überblick. Wie sehen Verarbeitungsverzeichnis, Datenschutzkonzept und AV-Verträge aus und was ist im Hinblick auf Kontrollen zu beachten.

Nicht alles was machbar ist, ist datenschutzrechtlich auch erlaubt

Zeiterfassung und Tracking der Fahrzeuge geht nur mit Einbindung der Mitarbeiter. Was darf ich anordnen und wobei brauche ich die Einwilligung der Mitarbeiter?

Ohne die Mitarbeiter gehts nichts

Wie Sie die Mitarbeiterbefragung zur Umsetzung der Digitalisierung nutzen können!

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir
Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung
Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Dauer
Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende
09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen
Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen





13: Mitarbeiterbeteiligung

Mitarbeiter binden

Seminarinhalt

Varianten zur Mitarbeiterbindung!

- Genussrechte
- Formen der Unternehmensbeteiligung
- Mitarbeiter als Mitunternehmer
- Erhöhung des Eigenkapitals durch Mitarbeiterbeteiligung
- Unternehmensgewinn
- Stundenverrechnungssatz
- Umsatzbeteiligung durch Tantiemen, Prämien, Gratifikation
- Mitarbeiteraktie
- Leistungsbeteiligung

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist für das Handwerk

Was muss ich beachten?

- Geht dies bei jeder Rechtsform?
- Wie ist die vertragliche Gestaltung?
- Wo liegen die Risiken?
- Haben die Fachkräfte ein Mitspracherecht?

Finanzierung / Liquidität

- Verbessert sich meine Liquidität?
- Was passiert mit meinem Eigenkapital?
- Was sagt meine Bank dazu?

Mitarbeiter

- Kann ich damit meine Produktivität steigern?
- Begeistere ich damit meine Fachkräfte?
- Wie vermittele ich das System meinen Mitarbeitern?

Dauer

Halbtagesseminar

Beginn/Ende

09.00 Uhr bis 14.00 Uhr oder
13.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber/-innen und GmbH-Geschäftsführer/-innen sowie deren Partner, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter/-innen

Seminarziel

Alle reden über die Bindung und Findung von Mitarbeitern! Die Begeisterung der Fachkräfte und ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern wird immer wichtiger.

Im Rahmen des Halbtagesseminars lernen die Teilnehmer unterschiedliche Formen der Bindung durch Mitarbeiterbeteiligung kennen.

Durch eine Mitarbeiterbeteiligung schaffen Sie nicht nur Begeisterung, sie machen je nach Auswahl der Beteiligungsform Ihren Mitarbeiter auch zum Mitunternehmer und erhöhen zusätzlich Ihre Eigenkapitalquote.



*Ein Workshop, der die AGB's zum Freund
der Handwerker macht!*

WS01: Allgemeine Geschäftsbedingungen

Vorteile durch das „Kleingedruckte“

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Nachfolger/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und all diejenigen die mehr zum Thema AGBs wissen wollen.

Leistungen

WorkShop mit Checklisten und Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk

Jeder kennt sie, jeder klickt sie im Internet als „akzeptiert“ an und keiner liest sie, die AGBs. Wenn sich so oder so eigentlich niemand groß darum kümmert, warum sollte man sie haben bzw. warum hat jedes größere Unternehmen welche?

AGBs können einem das Leben deutlich vereinfachen und im Falle eines Streits für eine bessere Ausgangslage sorgen. Man muss aber Grenzen beachten. Wie weit darf ich gehen bzw. wie weit sollte ich gehen. Welche Vorteile kann ich mir sichern und wie ist das Ganze umzusetzen.

Haben Sie gewusst, dass Sie durch entsprechende Regelungen in den AGBs Ihre Versicherungsprämien reduzieren können?

Der Workshop gibt Ihnen einen Überblick was Sie über AGBs zusätzlich regeln sollten bzw. was Sie regeln könnten und wie Sie die AGBs zum Vertragsbestandteil werden lassen.

Verbessern Sie Ihre rechtliche Positionen durch die Verwendung von AGBs.

Inhalte

- Was sind AGBs?
- Welche Bereiche kann ich über AGBs regeln?
- Grenzen der Regelungen
- Was passiert, wenn sich AGBs widersprechen?
- Wie werden AGBs Vertragsbestandteil?

Mit zu bringende Unterlagen:

- **Ausdruck der eigenen AGBs, soweit vorhanden**
- **Aufstellung von Punkten, wo Sie in der Vergangenheit schon Probleme hatten**
- **Aufstellung der Punkte, die Sie gerne über AGBs regeln wollen**





Ein Workshop der Zahlen. Planung und Controlling verständlich macht!



WS02: Unternehmensplanung leicht gemacht!

Schluss mit dem Zahlenchaos

Wo steht meine Unternehmung wirtschaftlich? Schaffe ich genügend Rücklagen? Wo will ich in Zukunft hin? Passen meine Zahlen zu den aus der Branche? Wo gibt es Verbesserungspotential? Was bringt die Zukunft, d. h. bleibt die wirtschaftliche Situation auf diesem hohen Niveau? Habe ich in der Zukunft noch genügend Personal? Es stehen noch Investitionen an, wie kann ich diese am besten finanzieren? Wie erstelle ich ein Konzept (Businessplan) für die Bank?

Ziel

Fragen, Fragen und nochmals Fragen! Eine Unternehmensplanung ist kein Buch mit sieben Siegeln, man muss sich nur mit dem Thema auseinandersetzen und nicht auf Andere vertrauen. Jeder Teilnehmer soll im Workshop die Grundlagen für seine eigene Planung erarbeiten – Zahlen und Strategie = Denkfehler vermeiden.

Inhalte

- Wie liest man eine BWA und Bilanz?
- Aufbau einer aussagekräftigen BWA
- Einfache Bewertung von halbfertigen Arbeiten
- Kennzahlen einfach erklärt
- Ermittlung des kalkulatorischen Unternehmerlohns
- Ermittlung des Stundenverrechnungssatzes
- Nachkalkulation – wieso, weshalb, warum?
- Controlling in Form eines Soll-Ist-Vergleiches
- Businessplan für Bankverhandlungen
- Wie erstelle ich meine eigene Unternehmensplanung z. B. in Form einer Planrechnung auf Monatsbasis und wie fließt dies in eine Liquiditätsplanung mit ein?

Fallbeispiele aus der Praxis zeigen die Notwendigkeit einer Unternehmensplanung auf.

Mit zu bringende Unterlagen:

- **Eigener Laptop mit Microsoft Excel**
- **Aktuelle Bilanz oder betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste**

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Nachfolger/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und all diejenigen die mehr zum Thema Planung und Controlling wissen wollen.

Leistungen

Excel-Sheet, Checklisten und Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk



Ein Workshop, der Ihnen Sicherheit für den Ernstfall gibt!

WS03: Notfallkoffer gepackt?

Was passiert, wenn SIE ausfallen?

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Nachfolger/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und alle die, die eine passende Strategie suchen.

Leistungen

WorkShop mit Notfallplan und Checklisten

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk

Haben sie sich schon einmal folgende Fragen gestellt:

- Was geschieht, wenn ich morgen plötzlich ausfalle?
- Was geschieht, wenn ich krank werde?
- Was geschieht, wenn ich einen schweren Unfall habe?
- Was geschieht, wenn ich versterbe?

Wie ist Ihre Familie, Ihr Unternehmen und Sie selbst auf diesen Tag vorbereitet?

Viele Handwerksunternehmer reden und reden, aber keiner setzt etwas um. Stellen Sie sich doch einfach mal vor Sie hätten einen Unfall auf der Baustelle. Sie würden für vier Monate ausfallen!

Nur wenn Sie viel Glück haben existiert Ihre Firma dann noch! Ein „Wenn ich das gewusst hätte!“ oder „Wenn ich daran nur gedacht hätte!“ nützt Ihnen dann nichts mehr!

Keine Ausreden mehr – schaffen Sie Fakten!

Wir TUN etwas für Ihre Sicherheit! Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Ihren individuellen Notfallkoffer.

Inhalte des Notfallkoffers:

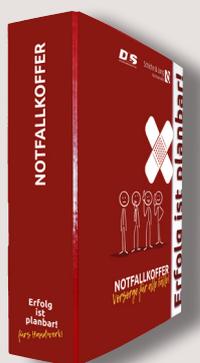
- die wichtigsten Inhalte eines unternehmerischen Notfallkoffers
- Vorbereitung auf den Ausfall im Unternehmen
- Vorsorgevollmachten zum Wohle Ihrer Familie
- Vollmachten und Instrumente für Ihre Stellvertretung
- Erbrecht, Testament, Verfügungen – wohin mit den Unterlagen?

Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten:

- „*Mangels Nachfolge geschlossen*“ – wie finde ich einen geeigneten Nachfolger?
- Wie wird die Nachfolge bzw. Verkauf des Unternehmens vorbereitet?
- Welche Unterlagen müssen bzw. sollten erstellt werden?

Mitzubringende Unterlagen:

- **eigenen Notfallordner – wenn vorhanden**
- **DIN A4 Ordner mit genügend Trennblätter/Register**



NOTFALLKOFFER
Vorsorge für alle Fälle!

Ordner NOTFALLKOFFER zum Preis von
149,- € zzgl MwSt





Zu schön um wahr zu sein!

WS04: Datenschutz geht auch verständlich!

Für Handwerker, die keinen Bock auf saftige Strafen haben!

Beim Wort „Datenschutz“ stellen sich den meisten automatisch die Nackenhaare auf: zu sehr plagt das „Müsste“ und „Sollte“ und drückt womöglich auch den geruhsamen Schlaf. Der Datenschutz wirkt wie ein unbezwingbarer Berg.

ABER: so schlimm ist das alles nicht!

Das Thema Datenschutz muss nur übersetzt werden. Wie Luther die Bibel für alle zugänglich gemacht hat, indem er sie für den Normalbürger aus dem Lateinischen übersetzte, muss der Datenschutz in die „normale“ Sprache gebracht werden – damit ihn jeder verstehen kann!

Das machen wir!

Denn, wer den Datenschutz ignoriert, riskiert enorme Geldbußen!

Das „Konzept der unabhängigen Datenschutzaufsichtsbehörden des Bundes und der Länder zur Bußgeldzumessung“ sieht Staffelnberechnungen basierend auf der Umsatzhöhe eines Unternehmens vor. Die Schwere der Verstöße lässt danach die zu zahlenden Beträge in schwindelerregende Höhen steigen.

Beispiel:

Bereits bei einem leichten Verstoß können bei einem Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 700.000 € Bußgelder von 972 € bis 3.888 € abgerufen werden.

Frage: Wie viel Umsatz machen Sie???

Inhalte

- „Datenschutz“ – Wir klären auf: was ist damit eigentlich genau gemeint!
- Wir geben Sicherheit – für ein gutes Gefühl und den sicheren Umgang mit dem Thema „Datenschutz“.
- Sie erarbeiten in diesem Workshop Ihr eigenes Datenschutzkonzept.

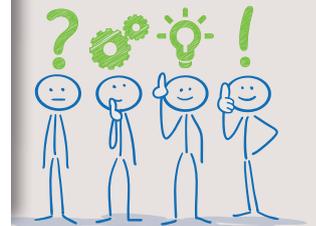
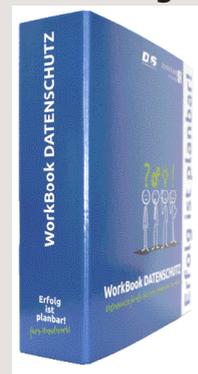
Mitzubringende Unterlagen

- **Gute Laune** 😊
- **Lap Top mit Microsoft Word und Excel**

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und all diejenigen die für den Datenschutz der Firma zuständig sind.

Leistungen



WorkBook DATENSCHUTZ

Datenschutz für alle, die et was besseres zu tun haben!

WorkBook DATENSCHUTZ zum Preis von 399,- € zzgl MwSt

WorkBook Datenschutz – unser kompakter Datenschutz-Ordner, damit Sie Ihr eigenes Konzept sicher erarbeiten können.

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk

25



Ein Workshop, zur Steigerung der Produktivität und um Schwachstellen im Unternehmen auszuschalten!

WS05: Abläufe optimieren

Frag doch mal die Mitarbeiter!

Wen sprechen wir an?

Monteure/innen, Gesellen/innen, und alle diejenigen die Lust haben etwas in ihrem Unternehmen zu verändern

Leistungen

WorkShop mit Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk

Die Auftragsbücher der Handwerksunternehmungen quillen über. Kunden müssen auf ihre Angebote warten, Baustellen sollen noch schneller abgewickelt werden und die Mitarbeiter sind oftmals überlastet und das Thema Prozessoptimierung kommt viel zu kurz!

Ziel

Jeder Teilnehmer soll im WorkShop Verbesserungspotentiale in der täglichen Arbeit aufspüren. Von der Lagerhaltung bis hin zur Abnahme auf der Baustelle werden Themen erarbeitet und erörtert, um besser als der Wettbewerb zu sein.

Inhalte

- Schwachpunkte entdecken und eliminieren
- Störquellen der täglichen Arbeit ausschalten
- Kostenfallen aufdecken
- Eigenverantwortung stärken
- Fehlentwicklung ausschließen
- Organisation anhaltend verbessern
- Anonyme Mitarbeiterbefragung

Mit zu bringende Unterlagen:

Wenn vorhanden Checklisten, Protokolle, Ablaufpläne und Ihre eigenen Fälle und Problemdarstellungen aus der Praxis.





*Der Workshop, um Ihren
„richtigen“ Stundensatz zu berechnen!*



WS06: Erfolgsfaktor Stundensatz

Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz!

Die Auftragsbücher der Handwerker quillen über! Kunden müssen auf ihre Angebote warten und der Arbeitstag ist immer zu kurz. Auffallend ist jedoch, dass die Umsatzrendite in den Unternehmungen nicht so ansteigt wie es die Auftragssituation darstellt! Das Handwerk muss nicht „billig“! Das beste Beispiel sind die Autowerkstätten. Diese Arbeiten mit Arbeitswerten und erzielen Stundensätze über 100 €.

Haben Sie schon mal ausgerechnet wie viele Angebote Sie erstellen und welche Kosten hierfür entstehen?
Was kostet Sie eine Produktivstunde mit und ohne Materialsubventionierung?
Wie produktiv sind Ihre Mitarbeiter und welchen Stundensatz erreichen Sie überhaupt?
Verkaufen Sie sich nicht unter Preis!

In diesem Workshop erarbeiten Sie den eigenen Stundenverrechnungssatz Ihrer Unternehmung mit Hilfe eines einfachen Excel-Sheets.

Inhalte

- Wie ermittle ich meinen eigenen Stundenverrechnungssatz?
- Wie kann ich diesen als Planungstool für die Zukunft verwenden?
- Welche Aussagekraft hat der Stundensatz
- Fallbeispiele aus der Praxis!
- Was heißt Produktivität und warum digitale Zeiterfassung!
- Was sind Arbeitswerte und wie kann ich diese gewinnbringend umsetzen?
- Checken Sie ihr Angebot und AGB´s als Zeitgeber

Mit zu bringende Unterlagen:

- **Eigener Laptop mit Microsoft Excel**
- **Mitarbeiterliste inkl. Gehälter und Stundenlöhne**
- **Infos zu den Material- und Subunternehmeraufschlägen**
- **Durchschnittliche Krankheits- und Urlaubstage der Mitarbeiter**
- **Wenn vorhanden die Produktivstunden der gewerblichen Mitarbeiter**
- **In PAPIERFORM, eine aktuelle Bilanz oder betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste für ein komplettes Wirtschaftsjahr**

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Nachfolger/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und all diejenigen die mehr Geld verdienen wollen.

Leistungen

WorkShop mit Excel-Sheet, Checklisten, Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk



Ein Workshop, durch den die bösen Überraschungen nach getaner Arbeit Erinnerungen an gestern sind!

WS07: Abnahme

Dreh- und Angelpunkt im Bauablauf

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Nachfolger/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und all diejenigen die auf den Datenschutz achten sollten.

Leistungen

WorkShop mit Checklisten und Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk

Die Abnahme stellt den Beginn der Gewährleistungszeit dar und regelt den Übergang der Gefahr auf den Auftraggeber. Die Abnahme ist wesentlich, da sich durch sie die rechtliche Situation deutlich zugunsten des Handwerks verändert. Gerade wegen dieser weitreichenden Folgen, verweigern Auftraggeber sehr oft vollkommen unberechtigt dem Handwerker die Abnahme und bringen ihn so in ungeahnte Schwierigkeiten

Der WorkShop ermittelt anhand individueller Problemstellungen, die durch die Teilnehmer vorgeben werden das nötige Know How um einem Auftraggeber entgegen treten zu können, der die Abnahme unzulässig verweigert. Es werden Wege aufgezeigt, wie der Handwerker auch ohne Zustimmung durch den Auftraggeber zu einer Abnahme kommt .

Nehmen Sie die Abnahme selber in die Hand!

Inhalte

- Wann ist ein Gewerk abnahmereif?
- Wie läuft die Abnahme?
- Was sind wesentliche Mängel?
- Wie kann man die Abnahme fiktiv bewirken?
- Was bewirkt die Zustandsfeststellung?

Mit zu bringende Unterlagen:

- **Abnahmeprotokoll, soweit vorhanden**
- **Aufstellung von Punkten, wo Sie in der Vergangenheit schon Probleme hatten**





Der Workshop, der Sie zum Lieblingsarbeitgeber macht!

WS08: ArbeitgeberMARKE

Uns kennt sowieso jeder!

Demografischer Wandel und Fachkräftemangel führt bei klein- und mittelständischen Handwerksbetrieben oft dazu, dass Stellen nicht mehr besetzt werden können, Kunden abwandern und die Existenz des Unternehmens in der Zukunft gefährdet werden kann. Viele ihrer Handwerkskollegen sind auf der Suche nach Mitarbeitern und scheuen sich nicht Fachkräfte vom Kollegen abzuwerben. Bleiben ihre Mitarbeiter bei ihnen, wenn ein Angebot vom Mitbewerber kommt? Viele Handwerksunternehmer teilen uns in unseren Seminaren und Workshops mit: „klar bleiben die bei mir“! Auf die Frage, was macht Dich so sicher, kommt die Antwort: „Weil ich das weiß!“ – *Wirklich?* Folgendes sollten Sie hinterfragen:

- Warum soll ein Azubi bei mir anfangen?
- Warum sollen meine Mitarbeiter bei mir bleiben?
- Warum soll ein wechselwilliger Mitarbeiter bei mir anfangen?
- Wie gut bin ich als Chef?
- Wie gut ist mein Image?
- Wie werde ich in der Öffentlichkeit wahrgenommen?

Die Frageliste kann um ganz viele weitere Punkte ergänzt werden und soll Sie nur zum nach Denken anregen!

Ziel und Inhalt

Jeder Teilnehmer erarbeitet sich im Workshop seinen eigenen Fahrplan zu den Themen:

- Mach Dich zur Arbeitgebermarke
- Sinn und Zweck einer anonymen Mitarbeiterbefragung
- Wie und warum sollte ich Mitarbeitergespräche führen
- Mitarbeiterbewertung, wie, warum und darf ich das auch?

Mit zu bringende Unterlagen:

- **Werbe- und Marketingunterlagen**
- **Eigene Stellenausschreibungen**
- **Eigene Vergütungssysteme (z. B. Gewinnbeteiligungen)**
- **Eigene Checklisten**
- **Stellenbeschreibung, Anstellungsvertrag**
- **Fälle und Probleme aus der Praxis.**

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Nachfolger/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und alle diejenigen die eine passende Strategie suchen.

Leistungen

WorkShop mit Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht, Buchautor und Jurist fürs Handwerk

Sabine Jung

Fotografin, Dipl. Designerin
Fürs Handwerk tätig seit fast 20 Jahren.

Designed by...

Sabine Jung, Fotografin und Dipl. Designerin (FH)



buxconcept
konzeption · grafik · fotografie

Die Kommunikationsdesignerin (FH) Sabine Jung ist seit mehr als 19 Jahren für das Baugewerbe und das Handwerk tätig. Als gelernte Fotografin kommt sie aus dem Handwerk und weiß wovon sie spricht, wenn es um den Bedarf und die Ausrichtung der verschiedenen Firmen geht.

Ein ganzheitliches Konzept und eine durchgängige Optik sind Merkmale, die für den Erstkontakt nicht zu unterschätzen sind. Der erste Eindruck zählt! Service und der Blick fürs Detail werden erst richtig glaubhaft, wenn der Firmenauftritt entsprechend gestaltet ist.

Der erste Eindruck zählt!

Die Firma Ortner Heizung Sanitär Solar wollte raus aus der bisher gewohnten Bildsprache! Ein Wiedererkennungswert für die Verwendung bei den unterschiedlichen Medien wichtig!

bux concept
Am Gigl 1, 86690 Mertingen
Tel.: 09078 / 91 24 40
Mail: info@bux-concept.de
Web: www.bux-concept.de

maier+sohn
HEIZUNG - SANITÄR - LÜFTUNG - SOLAR

Da geht uns doch ein Licht auf!

Bürofachkraft (m/w/d) mit Engagement gesucht

Wir suchen eine Bürofachkraft (m/w/d) mit Spürsinn und Vision für Bürowirtschaft und Organisation, das betriebliche Rechnungswesen und unsere Auftrags- und Rechnungsbearbeitung.

MAIER & SOHN GmbH & Co.KG
Adolf-Kolping-Str. 32
86381 Krumbach
Tel. 08282/8974-0
info@maierundsohn.de

www.maierundsohn.de

Zeitungsanzeige

Die Firma Maier+sohn benötigt dringend Unterstützung im Büro: Gerade um qualifizierte Mitarbeiter zu finden, muss man alle Möglichkeiten nutzen. Und um im Anzeigenschwungel der Printmedien aufzufallen sind ein paar Kniffe nötig.

Großplakat zur Verwendung im Straßenverkehr

www.ortner-hilpoltstein.de

DRINGEND GESUCHT:
→ Meister/Anlagenmechaniker /in
→ Kundendienst-Monteur /in

Tel.: 09174 / 47 43-0
E-mail: info@ortner-hilpoltstein.de

ORTNER
Heizung
Sanitär
Solar

Boschring 23 · 91161 Hilpoltstein

Das Badezimmer?!
Ganz nach Ihren
Bedürfnissen!!!

SellMann
Heizung & Sanitär

Siemensring 4
87616 Marktoberdorf

www.sellmann-heizung.de

Einladungen zum Aktionstag

SELLMANN –
damit Bad und
Heizung zu
Ihnen passt!

Wir machens anders!

SellMann
Heizung & Sanitär

Siemensring 4, 87616 Marktoberdorf, info@sellmann-heizung.de
www.sellmann-heizung.de

Für die Sellmann Heizung-Sanitär GmbH entstehen unter anderem Anzeigen mit Hingucker-Garantie und Einladungen zum Aktionstag, die aus dem Rahmen fallen.

Was nicht alles geht!

Unsere April-Aktionswochen

Teilsanierung –
eine Alternative?

SellMann
Heizung & Sanitär

Siemensring 4 · 87616 Marktoberdorf · info@sellmann-heizung.de
www.sellmann-heizung.de

Sellmann Heizung-Sanitär
info@sellmann-heizung.de
www.sellmann-heizung.de

Anzeigen mit
Hingucker-Garantie



DLS Unternehmensberatung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst,
Unternehmenscoach, Buchautor

Margeritenweg 6, 86368 Gersthofen-Hirblingen

Tel.: 0821 / 27 97 115, Handy: 0171 / 65 01 006

Mail: info@dls-berater.de, Web: www.dls-berater.de



Schiche & Jung Rechtsanwälte

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Fachgebiet Bau- und Wirtschaftsrecht,
Buchautor und Jurist fürs Handwerk

Am Gigl 1, 86690 Mertingen

Tel.: 09078 / 91 24 40

Mail: christian.jung@schiche-jung.de, Web: www.schiche-jung.de



Mitglied im Team

**Der perfekte
Handwerksbetrieb**