

Damit Ihre Kunden nicht die Orientierung verlieren!

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 - 10
Kursüberblick	
AP1: Aktiv Partnern	11
01: Alles was niemanden interessiert Management im Handwerksbetrieb!	12
02: Der perfekte Handwerksbetrieb	13
03: Mitarbeiter finden und binden Fachkräftemangel und Demotivation	14
04: Chefentlastung Lust oder Frust?	15
05: Werkzeugkasten gegen das Bauchgefühl! – Instrumente und Kennzahlen?! –	16
06: Mitgehangen – Mitgefangen – Risiko Nachunternehmerhaftung –	17
07: Digital – MIR doch egal!!! – Abläufe optimal organisieren –	18
08: Zeit ist Geld – Stundenverrechnungssatz auf Vollkostenbasis –	19
09: Unternehmensnachfolge Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten	20
10: Vom Meister zum Unternehmer EXISTENZGRÜNDERSEMINAR	21
11: Forderungsmanagement und Liquidität Ein unkalkulierbares Risiko?	22
12: Recht haben und Recht bekommen? Kleines Rechtsstudium für Handwerker	23
13: Mehr Liquidität für mehr Flexibilität	24
14: Der Business-Plan Visitenkarte des Unternehmens	25
15: Führen ohne Chef zu sein Unternehmerfrauen sind die gute Seele im Betrieb	26
16: Pflicht und Kür bei Bankverhandlungen	27
17: Der glanzvolle Baustellenaufritt	28
18: Dem Handwerker gehört die Zukunft	29
19: Erfolgreich „Durchstarten“ – mit Plan Gewonnen wird im Kopf mit perfekter Strategie	30
20: Innovativer Genuss Mehr Freiraum durch Genusskapital	31
21: Geschäftsführerhaftung Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers	32
22: Gemeinsam sind wir STARK!	33
Die Grafikerin im Team – Dipl. Designerin (FH) Sabine Jung	34 - 35
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 700 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!



Mitglied im Team
Der perfekte Handwerksbetrieb“

DLS Unternehmensberatung
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
Am Gigl 1, 86690 Mertingen
Tel.: 09078 / 91 24 40
Mail: christian.jung@schiche-jung.de, Web: www.schiche-jung.de



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

Ein starkes Team für Ihren Erfolg!

DLS
UNTERNEHMENSBERATUNG

Schiche & Jung
Rechtsanwälte 

Antworten auf viele Fragen

Manche Unternehmer stellen sich 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 Neumitarbeiter?

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?

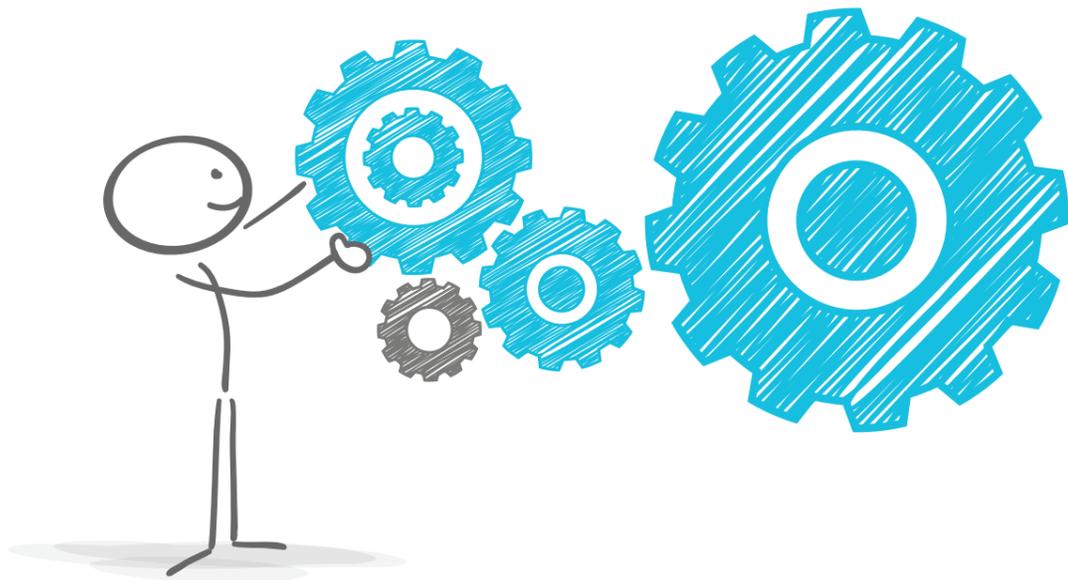
Nein, in diesen Unternehmungen wird der Erfolg gelebt, Strategien geplant und umgesetzt, Schwachpunkte erkannt und abgestellt, Mitarbeiter gebunden und nicht demotiviert. Kurzum: alle ziehen an einem Strang!

In diesen Unternehmungen ruht man sich nicht auf dem Erfolg aus – im Gegenteil: man sucht nach Lösungen und Optimierungspotentialen. Auch 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 17 Jahren arbeiten das Trainer- und Beratergespann Han Christian Jung und Herbert Reithmeir 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 und nutzen auch das Wissen ihres Netzwerks.



Den Weg ebnen

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**
Sie wollen Ihre Geschäftsidee verwirklichen und brauchen das passende Konzept
- **Unternehmensnachfolge**
Sie wollen Ihr Unternehmen übergeben und brauchen ein optimale Variante
- **Unternehmenswachstum**
Sie wollen Ihr Unternehmen ausbauen und brauchen dazu finanzielle Freiräume
- **Existenzsicherung**
Sie wollen Ihr Unternehmen absichern und brauchen dazu die richtige Strategie

Mit den Seminaren 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 bieten das, was Sie brauchen!

Qualität

Erfahrung

Kompetenz

Service

Beratung



Ein starkes Team für Ihren Erfolg!



Für Großhandel und Industrie

Auch Sie als Großhandel oder Industrie können diese 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 Austausch 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-kows“ 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 „Aktiv Partnern – wie denken Handwerker und was erwarten Handwerker vom Fachhandel/von der Industrie“.



AP1: Aktiv Partnern!

Seminarinhalt

Wie denken Handwerker

Mein Unternehmen geht niemanden etwas an!

Probleme der Handwerker

Fehlende Chefzeit und deren Konsequenzen

Was erwarten Handwerker vom Großhandel/von der Industrie?

Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden?

Zusatzgeschäfte generieren

Beispiel „die perfekte Baustelle“

Werden Sie zum Komplettanbieter

Heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab!

Das Erfolgsprogramm im Handwerkermarkt

Ihre Kunden werden Sie lieben - Partnersystem!
Von A wie Abheben bis Z wie Zukunftsplanung

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

10.00 bis 16.00 Uhr

Han Christian Jung

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

Teilnehmergruppen

Geschäftsführer/innen, Verkaufsleiter/innen, Prokuristen/innen und Führungskräfte aus Fachhandelsunternehmungen und Industrie

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.



01: 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 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 Verbraucherrechtlinie?
- 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

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

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

02: Der perfekte Handwerksbetrieb

Seminarinhalt

Kunden

- Forderungsausfälle
- Absicherung von Forderungen
- Forderungsmanagement

Marketing

- Veränderung der Kundenstruktur
- Fehlende Vertriebs- und Marketingaktionen

Geschäftsführerhaftung

- Fallen für die GmbH-Geschäftsführer
- D&O – Die Managerhaftpflichtversicherung

Aufträge

- Richtiges Vertragswerk und AGB's
- Gewährleistungen, Streitvermeidung...

Banken und Finanzen

- Keine Ausweitung des Kreditlimits
- Fehlende Liquidität für Investitionen
- Rating und Bankverhandlungen

Unternehmer und Familie

- Tod, Krankheit, Unfall, Testament, Ehevertrag
- Wissensmanagement, Notfallkoffer

Controllinginstrumente

- Liquiditätsplanung, Investitionsplan
- Planrechnung, Kalkulation

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

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

Seminarziel

Erfolg macht attraktiv, spricht sich herum und weckt Interesse. Jedoch ist der Weg dorthin holperig und steinig und hinterlässt oft seine Spuren bei den Betrieben.

Umso wichtiger ist es das Unternehmer und Führungskräfte Risiken erkennen, einschätzen und zu vermeiden wissen.

Wie gehe ich mit Forderungsausfällen um? Was bringt Basel III bzw. Basel IV mit sich? Wie verhalte ich mich beim Ausscheiden wichtiger Mitarbeiter? Wie komme ich an zusätzliche Liquidität?

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





03: Mitarbeiter finden und binden

Fachkräftemangel und Demotivation

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

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Mitarbeiterauswahl

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

Mitarbeiter binden

- Beteiligungsvarianten
- Mitarbeiter zum Mitunternehmer machen
- Vergütungsbausteine

Dauer

Ein-Tages- Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

04: Chefentlastung

Lust oder Frust?

Seminarinhalt

Wissen wo man steht!

- Auswirkung von Lust und Frust
- Glaube nicht immer den Zahlen die einem vorgelegt werden.

Zeitersparnis

- durch Investitionen
- durch neue Techniken / EDV
- durch Mitarbeiter

Optimierung Betriebsergebnis

- Kostenmanagement
- Bremsklötze entfernen

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Ablaufplanung

- Lust auf Erfolg
- Kampf dem Baustellenfrust
- Zeitgewinn und Sicherheit

Standardisiertes Vertragswesen

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

Sicherheit

- Sicherheitskoordination
- Wer kennt die Baustelle?

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

Seminarziel

Haben „Sie“ als Chef bzw. Chefin noch genügend Freizeit und Lebensqualität?

Die Zeiten werden turbulenter und der Arbeitsaufwand in verschiedenen Bereichen wird umfangreicher. Manchmal geht die Lust an der Arbeit verloren. Am Abend stellt man sich die Frage: was habe ich heute geschafft?

Die Frustgrenze steigt an, die Motivation sinkt. Zeitdiebe auszuschalten schafft Entlastung und bringt Freiraum für weitere wichtige Dinge im Alltag.

Das Seminar richtet sich an alle die mehr Zeit haben wollen.



05: Werkzeugkasten für ein gutes Bauchgefühl! – Instrumente und Kennzahlen?! –

Seminarziel

Jeder Unternehmer ist heute mehr denn je gefordert seinen Betrieb nach modernen betriebswirtschaftlichen Grundsätzen zu führen.

Hierzu zählt auch die Ermittlung und Deutung von Kennzahlen, die Liquidität, die Kalkulationsgrundlagen wie die Qualität Ihrer BWA.

In diesem Kurz-Crash-Kurs erhalten Sie Know-how zur Optimierung Ihrer Unternehmensführung = Theorie ganz praktisch dargestellt!

Seminarinhalt

Kennzahlen und Bilanz

- Welche Kennzahlen gibt es
- Ermittlung von Kennzahlen
- Aussagekraft von Kennzahlen

Liquidität

- Liquiditätsplanung
- Sicherung der Liquidität und Forderungen

Stundenverrechnungssatz

- Wie ermittle ich den Stunden-satz
- Steigerung der Produktivität

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmens-coach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Betriebswirtschaftliche Auswertung

- Qualität und Aussagekraft Ihrer BWA
- Erfassung der halbfertigen Arbeiten
- Erstellung einer Planrechnung für die Zukunft
- Sinn und Zweck eines Soll-Ist-Vergleiches

Juristische Themen

- Rechtssicherheit durch Ablauf-pläne
- Abnahme
- Sicher durch die Haftungsfal-len der Geschäftsführer

Dauer

Halb-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 13.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehe-frauen, Führungskräfte und lei-tende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

06: Mitgehungen – Mitgefangen – Risiko Nachunternehmerhaftung –

Seminarinhalt

Wie kann ich eine Haftung vermeiden?

- § 13 MiLoG, Haftung für den Mindestlohn
- § 14 AentG, Haftung für Beiträge
- § 28e SGB IV, Haftung für Beiträge zur Sozialver-sicherung

Risiko Nachunternehmer

- Abgrenzung zum Arbeit-nehmer / Schwarzarbeit
- Was machen bei Mängeln?
- Welche Hinweispflichten habe ich?
- Wer haftet bei Planungs-fehlern?
- Kennen Sie die A1?

Kalkulation

- Stimmt meine Kalkulation - Stundensatz?

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmens-coach, Buchautor

Han Christian Jung

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

- Wie kann ich Nachunterneh-mer in meinem Unternehmen gewinnbringend einsetzen?

Besuch vom Zoll

- Wie verhalte ich mich richtig?
- Wie läuft eine Durchsuchung ab?
- Welche Unterlagen muss ich vorhalten?

Informationen beschaffen

- Wie kann ich erkennen ob mein Nachunternehmer wirt-schaftlich gesund ist?
- Spielregeln für den Nachun-ternehmer auf der Baustelle
- Gewerke übergreifende Kooperation
- Einbindung des Nachunter-nehmers in meine Außendar-stellung

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.30 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehe-frauen, Führungskräfte und lei-tende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminarziel

Die Auftragsbücher sind voll und viele Handwerksunternehmen setzen Nachunternehmer ein um ihre Aufträge abzuarbeiten. Meist werden hier keine schriftlichen Verträge geschlossen. Das böse Erwachen kommt aber dann, wenn die Arbeit des Nachunternehmens mangelhaft ist und Ärger mit dem eigenen Kunden droht.

Weiterhin drohen Risiken wenn die Beauftragung eines Nachunternehmers gegen das Selbstausführungsverbot verstößt oder dieser seine Sozialversicherungsbeiträge nicht bezahlt.

Das Seminar zeigt Ihnen auf was zu TUN ist wenn man mit Nachunternehmern arbeitet.



07: Digital – MIR doch egal!!! – Abläufe optimal organisieren –

Seminarziel

Unternehmen laufen Gefahr durch die Digitalisierung ihre Konkurrenzfähigkeit zu verlieren. Obwohl der Wandel unaufhaltsam ist, scheuen sich noch viele Unternehmer auf die digitale Karte zu setzen. Dabei sind die Vorteile in Bezug auf Effizienz, Rechtssicherheit und strukturierter Abläufe unübersehbar. Anschaulich werden die Möglichkeiten, aber auch die Bedenken und eventuelle Gefahren angesprochen.

Sichern Sie sich den Marktvorteil den die Digitalisierung auch in Ihrem Unternehmen bewirkt.

Seminarinhalt

Was bedeutet „Digitalisierung“

- analog vs. digital
- Insellösungen verbinden!
- Was ist „augmented reality“ und wo liegen die Vorteile?
- BIM als neuer Standard?
- Was ist „social media“?

Bestehende Ansätze

- Warum brauche ich eine digitale Zeiterfassung?
- Wer braucht Kontrolle über die Fahrzeuge?
- Kalkulatorischer Nutzen?
- Was gibt es denn schon?

Strategie und Zukunft

- Bedenken ernst nehmen.
- Haftungsfragen klären!
- Entwicklung neuer Arbeitsfelder und Berufe;

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Lösung des Fachkräftemangels?

- Was wird kommen und wie geht es weiter?

Vorbereitung und Umsetzung

- Die Anbindung; was ist wenn ich kein Netz habe?
- Arbeitsabläufe erkennen und aufzeichnen.
- Neue Kalkulation durch effiziente Arbeitsweisen.

Was sollte ich nicht vergessen!

- Wie kann ich die Digitalisierung bezahlen?
- Mitarbeiterpotentiale - Sinn und Zweck einer anonymen Befragung ?
- Kosten-Nutzen-Rechnung!

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

08: Zeit ist Geld – Stundenverrechnungssatz auf Vollkostenbasis –

Seminarinhalt

Stundenverrechnungssatz

- Wie ermittle ich meinen eigenen Stundensatz?
- Wie kann ich diesen als Planungstool für die Zukunft verwenden?
- Welche Aussagekraft hat der Stundensatz?
- Beispiele aus der Praxis!

Wie produktiv sind Ihre Mitarbeiter

- Was heisst Produktivität
- Wie erfassen sie die Produktivstunden?
- Warum digitale Zeiterfassung?

Arbeitswerte als Alternative

- Was sind Arbeitswerte?
- Wie kann ich diese in meinem Unternehmen gewinnbringend umsetzen?

Juristische Themen

- Zeitersparnis durch Ablaufpläne
- Checken Sie ihr Angebot
- AGBs als Zeitgeber

Seminarziel

Die Auftragsbücher sind voll und in vielen Handwerksunternehmen steigt der Umsatz, wobei eine Erhöhung der Gewinne bzw. der Stundensätze nicht zu erkennen ist.

Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz!

Es werden Markt- oder Erfahrungspreise angesetzt und viele kennen gar nicht den tatsächlich notwendigen Stundenverrechnungssatz für ihre Unternehmung.

In dem Work-Shop erarbeiten sie selbst ihren eigenen Stundenverrechnungssatz mit Hilfe eines Excel-Sheets.

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

Halb-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 13.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

>> Mit zu bringende Unterlagen

- eigener Laptop
- aktuelle Bilanz oder betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste
- Mitarbeiterliste incl. Gehälter und Stundenlöhnen
- durchschnittliche Krankheitstage der Mitarbeiter
- wenn vorhanden die Produktivstunden der gewerblichen Mitarbeiter



09: 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
- psychologische Faktoren

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Vorbereitung der Übergabe

- Finanzierung
- Business-Plan
- Bankgespräch
- Zeitplanung ausarbeiten

Übergangslösungen

- Varianten, Chancen, Vernunft

Besondere Seminarinhalte

- Beseitigung der Altlasten
- Testament
- Roll over/ MBO
- Bei Anwesenheit von Übergeber und Übernehmer werden Checklisten und Fragebögen ausgetauscht

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.

10: 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

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, Jungunternehmer, Nachfolger und „Alle“, die sich selbständig machen wollen.

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.



11: 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–bereitswährendder Bauphase!
- Was tun wenn mein Kunde „pleite“ geht?

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

12: 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

Baubewicklung

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

Rechnung

- Abrechnungsgrundlagen
- Skonto, Fristen, Forderungseinzug
- Was kosten mich Kürzungen und fehlende Produktivstunden?

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

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.



13: Mehr Liquidität für mehr Flexibilität

Seminarziel

In wirtschaftlich turbulenten Zeiten ist die Liquidität das übergeordnete Unternehmensziel schlecht hin. Unternehmenswachstum, Zahlungsschwierigkeiten bei Kunden und eine zurückhaltende Kreditvergabe der Hausbank führen schnell im eigenen Unternehmen zu Liquiditätsengpässen.

Das Seminar zeigt Ihnen Wege und Möglichkeiten auf, wie Sie auch in Zukunft liquide bleiben. Sie lernen alternative Finanzierungsformen, öffentliche Fördermittel und Varianten der internen und externen Liquiditätsbeschaffung kennen. Auch Bankgespräche werden Sie nach diesem Seminar in der Zukunft meisterlich meistern.

Seminarinhalt

Finanzielle Freiräume schaffen

- Liquiditätsbeschaffung von A bis Z

Förderprogramme

- Welche öffentlichen Fördertöpfe kann ich anzapfen?

Visitenkarte Geschäftsplan

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

Professionelle Bankverhandlungen

- Pflicht und Kür beim Umgang mit der Bank

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

14: Der Business-Plan Visitenkarte des Unternehmens

Seminarinhalt

Teil A Warum ein Business-Plan?

Unternehmensziele und die Strategien als Grundlage für den Erfolg

Teil B Schriftlicher Teil des Business-Planes

Die einzelnen Bausteine und deren Ausgestaltung

Teil C Tabellenteil des Business-Planes

Planrechnungen, Haushaltsrechnung, Kalkulationsgrundlagen, Liquiditätsplanung

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

Seminarziel

Der Business-Plan ist ein wichtiger Bestandteil bei der Planung eines Unternehmens. Darin werden die Ziele und Strategien, die Innovationen, der Markt und die Aufgaben der Unternehmensbereiche erfasst, sowie die Potentiale und Risiken der Unternehmung erläutert. Er ist auch die Grundlage für die Liquiditätsbeschaffung und Bankgespräche.

Somit dient er als zentrales Führungs- und Steuerungsinstrument im Rahmen der strategischen Planung eines Unternehmens und stellt die entscheidenden Weichen für die zukünftigen Erfolge.



15: 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

Finanzielle Freiräume schaffen

- Liquiditätsbeschaffung von A bis Z

Absicherung von Forderungen und Bauvorhaben

- Geld verdienen oder Geld verlieren
- Rechtsstreitigkeiten im Vorfeld vermeiden

Strategiepapier Geschäftsplan

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

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Unternehmer und Familie

- Krankheit, Unfall, Tod – Testament, Ehevertrag
- Nachfolgeregelung und Notfallkoffer

Controlling als Führungsinstrument

- Dem Chef die Unternehmensdefizite aufzeigen

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

1. Tag: 10.00 bis 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Unternehmerfrauen aus dem Handwerk

16: Pflicht und Kür bei Bankverhandlungen

Seminarinhalt

Teil A Die Vorbereitung

- Wie denken Bankmitarbeiter?
- Wie entscheiden Banken?

Teil B Präsentation des Geschäftsplans

- Wie präsentiert man ein Unternehmen?
- Was interessiert Banken wirklich?
- Auf welche kritische Fragen sollten Sie vorbereitet sein?

Teil C Der überzeugende Auftritt?

- Authentizität: das äußere und das innere Erscheinungsbild

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

Seminarziel

Bilanzen sind Berichte aus der Vergangenheit. Ein Geschäftsplan prognostiziert die Zukunft. Es gibt keine Garantie. Man kann nur daran glauben → **Die Bank muss an Sie glauben.**

Es ist ein offenes Bankgeheimnis: die menschlichen Faktoren haben bei der Kreditvergabe einen Anteil von 40 Prozent.

Die Pflicht: plausible Zahlen, eine überzeugende Strategie und ein konsequenter Maßnahmenplan. Die Kür: Ein überzeugender Auftritt des Unternehmers. In diesem Seminar trainieren Sie beide Disziplinen: **Wie Sie Ihren Geschäftsplan und sich selbst überzeugend präsentieren.**



17: Der glanzvolle Baustellenauftritt

Nicht der Umsatz ist ausschlaggebend sondern der Ertrag

Seminarziel

Der Gesamtauftritt des Unternehmens kann noch so gut sein, wenn Ihre Mitarbeiter auf der Baustelle versagen, so ist der Negativruf schnell erreicht. Mitarbeitergewinnung und bessere Preise rutschen somit immer weiter in die Ferne.

Sie und Ihre Mitarbeiter müssen eine Visitenkarte beim Kunden hinterlassen und dies gelingt Ihnen durch eine glanzvolle und perfekte Baustelle. Was sollte ich beachten? Was ist wichtig? Wie stimme ich meine Mitarbeiter auf diesen Kurs ein?

Und sollte doch mal etwas schiefgehen, wie gut ist Ihr Beschwerdemanagement?

Ziel ist es dem Unternehmer/in Wissen und Handwerkszeug an die Hand zu geben um sein Unternehmen fit und sicher im Umgang mit dem Kunden zu machen, um somit bessere Preise zu erzielen!

Seminarinhalt

- Problemdarstellung der Seminarteilnehmer?
- Was kosten mich heute Angebote?
- Wie hoch ist meine Abschluss- und Empfehlungsquote? Was mache ich mit Empfehlern?
- Höhere Stundensätze durch mehr Service? Tolle Idee, was kostet mich eigentlich eine Produktivstunde?
- Was können wir besser machen? Ganz einfach, frag doch mal die Mitarbeiter!
- Ich habe jede Menge Anfragen und Aufträge! Brauche ich überhaupt noch eine Marketingstrategie und wenn ja, was macht Sinn?
- Wie gut ist mein Beschwerdemanagement?
- Wo soll meine Unternehmung in der Zukunft stehen?

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

18: Dem Handwerker gehört die Zukunft

Seminarinhalt

Veränderung der Kundenstruktur

- Kunden für sich erkennen

Emotionen verkaufen

- Wie Sie zum Kundenversther werden

Mundpropaganda

- Scharfe Ideen zur Steigerung der Weiterempfehlung

Der Schlüssel zum Erfolg – Serviceleistungen

- Service der begeistert und neue Kunden schafft

Leistungen aus einer Hand

- Handwerkerkooperation – wie sind Verträge zu gestalten?

Der glanzvolle Baustellenauftritt

- Sicherer Umgang mit den Kunden

Einzigartigkeit

- Der Gesamtauftritt des Unternehmens ist ausschlaggebend

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein und mittelständischen Unternehmen

Seminarziel

Die Basis für erfolgreiche Geschäfte ist es, mit cleveren Marketing- und Werbestrategien die richtigen Interessenten zu erreichen und anzu ziehen.

Langweilige Werbung, abgedroschene Aussagen und wahllose Strategien sind einige der Hauptprobleme, die neue Wege und strategisches Werben erforderlich machen.

Ziel ist es dem Unternehmer/in Wissen und Handwerkszeug an die Hand zu geben um seinen eigenen Markt aktiv zu bearbeiten, Trends zu erkennen und glückliche Kunden zu schaffen um somit die Empfehlung und die Mundpropaganda zu steigern.



19: Erfolgreich „Durchstarten“ – mit Plan

Gewonnen wird im Kopf mit perfekter Strategie

Seminarziel

Endlich hat der Gesetzgeber reagiert und den deutschen Unternehmen ein Instrument zur Unternehmensführung und Unternehmenserhaltung gegeben. Ziel ist es auch die Quoten der Gläubiger nachhaltig zu erhöhen und dafür Sorge zu tragen, dass der „richtige“ Verwalter bestellt wird.

Das ESUG „Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen“ gibt ein Instrumentarium an die Hand, welches dazu befähigt, sein Unternehmen zu bewahren ohne dabei die Zügel aus der Hand zu geben.

Sie bekommen einen Überblick über das Schutzschirmverfahren und lernen das Instrumentarium mit allen Vor- und Nachteilen wie auch Risiken kennen, egal auf welcher Seite Sie in diesem Verfahren stehen. Nur durch die Kenntnis des neuen Verfahrens können Sie Ausfällen als auch dem Verlust Ihres Unternehmens vorbeugen.

Seminarinhalt

- Was beinhaltet das ESUG und wie kann ich es Nutzen?
- Welche Chancen bietet mir das Gesetz
- Warum soll ich mich mit diesem Gesetz auseinander setzen?
- Wie muss man bei Schutzschirmverfahren vorgehen?
- Ab welchem Zeitpunkt darf ich unter den Schutzschirm?
- Wie verhalte ich mich wenn einer meiner Kunden das Verfahren anstrebt.
- Wie erstelle ich einen Sanierungsplan?
- Wie ist der Ablauf eines solchen Verfahrens?
- Wie finde ich die richtigen Berater

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

20: Innovativer Genuss

Mehr Freiraum durch Genusskapital

Seminarinhalt

Was muss ich beachten?

- Geht dies bei jeder Rechtsform?
- Wie ist die vertragliche Gestaltung?
- Wer hat Mitspracherecht?
- Wie funktioniert die Gewinnausschüttung?

Finanzierung / Liquidität

- Verbessert sich mein Rating dadurch?
- Was passiert mit meinem Eigenkapital?
- Bringt es mir Vorteile gegen über meiner Bank?
- Verbessert sich meine finanzielle Situation?

Seminardurchführung

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

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

Mitarbeiter

- Kann ich damit meine Produktivität steigern?
- Wie motiviere ich damit meine Mitarbeiter?
- Kann die Verlustbeteiligung umgangen werden?
- Wie vermittele ich den Sachverhalt meinen Mitarbeitern?

Nachteile

- Worin liegen die Nachteile und auf was muss ich achten?

Dauer
Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende
09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen
Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminarziel

Alle reden über das Rating, Schaffung von mehr Eigenkapital und die Bindung, Motivation und Bindung von Mitarbeitern.

Eine Variante die gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe schlägt ist die Ausgabe von Genusssscheinen.

Hierdurch erzielen Sie eine bessere Eigenkapitalquote, verbessern Ihr Rating sowie Liquidität und erreichen eine höhere Motivation und verringern die Fluktuation in Ihrem Unternehmen.

Anhand von einem Fallbeispiel lernen Sie die Vorteile wie aber auch die Nachteile von Genussrechten kennen und lernen abzuschätzen, ob dies für Sie eine alternative Finanzierungsform sein kann.



21: Geschäftsführerhaftung

Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers

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.

Seminarinhalt

Die richtige Bestellung

- Handlungsumfang
- das rechtliche „Können“ contra dem rechtlichen „Dürfen“

Absicherung

- Geschäftsführerhaftpflicht
- Rechenschaft gegenüber der Gesellschaft und den Gesellschaftern

Rechts konformes Handeln

- bei Auftragsabwicklung
- in der Krise der Gesellschaft

Haftungsfallen

- Sozialversicherung
- Finanzamt
- Haftung für Nachunternehmer

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 und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

22: Gemeinsam sind wir STARK!

Seminarinhalt

Risiko Planung

- Haftungspotential, ihre Ursachen und Lösungsansätze!
- Warum ist der Architekt/Planer nicht Vertreter des Bauherrn, denkt aber er sei es?
- Leistungsphasen und Verantwortlichkeiten

Wie denken Handwerker

Mein Unternehmen geht niemanden etwas an!

Probleme der Handwerker

Fehlende Chefzeit und deren Konsequenzen

Muss es immer der günstigste sein?

Wie kalkulieren Handwerker und warum ist die Wahl des Günstigsten oft die ungünstigere Wahl?

Was erwarten Handwerker vom Architekten- bzw. Planer

- Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Handwerker?
- wie kann ein konstruktives Miteinander aussehen?
- Partnerschaft auf Zeit

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

Teilnehmergruppen

Architekten, Bauingenieure und Planer

Seminarziel

Architekten und Planer werden vom ausführenden Handwerker oft als der Ursprung für Ärger empfunden. Vollkommen ungeachtet ob dieses Empfinden stimmen sollte oder nicht, schaden Unstimmigkeiten zwischen Architekt/Planer und Handwerker letztendlich beiden Parteien. Das muss nicht sein; das Gegenteil sollte das Ziel sein.

Wo liegen denn die Reibungspunkte und warum bestehen so oft unterschiedliche Sichtweisen. Architekt/Planer und Handwerker sollten Hand in Hand arbeiten.

In diesem Seminar werden die Reibungspunkte erläutert und Lösungsstrategien aufgezeigt. Nur gemeinsam sind beide stark und nur gemeinsam können Synergieeffekte auftreten und zum Wohle alle genutzt werden.



Designed by...

Sabine Jung, Fotografin und Dipl. Designerin (FH)

bux concept
konzeption · grafik · fotografie

Die Kommunikationsdesignerin (FH) Sabine Jung ist seit mehr als 15 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!



Anzeige

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



Großplakat zur Verwendung im Straßenverkehr

Visitenkarten im neuen CI



Nutzen Sie die Förderung:
30 % vom Staat beim Austausch der Heizkörper-Ventile!

Bereiten Sie sich rechtzeitig auf die kalten Tage vor!

SellMann
Heizung & Sanitär

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

Anzeigen mit Hingucker-Garantie

Für die Sellmann Heizung-Sanitär GmbH entstanden unter anderem Anzeigen mit Hingucker-Garantie und Einladungen zum Aktionstag, die aus dem Rahmen fallen. Damit alles ein einheitliches Bild ergibt, passen auch die Visitenkarten zur neuen Optik des Erscheinungsbildes.

Einladungen zum Aktionstag





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

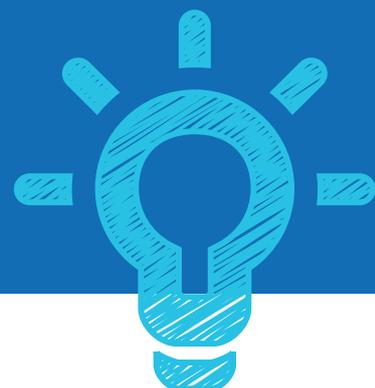
Han Christian Jung

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“