

Workshops fürs
Handwerk!!!



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
WorkShop-Überblick	
WS01: Notfallkoffer gepackt? Was passiert, wenn SIE ausfallen?	4
WS02: Erfolgsfaktor Stundensatz Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz!	5
WS03: Datenschutz DSGVO Interner/externer Datenschutz, Einbindung der Mitarbeiter	6
WS04: Digitalisierung – die braucht niemand! Prozessoptimierung mal anders – Chancen und Aussichten	7
WS05: Abläufe optimieren Frag doch mal die Mitarbeiter!	8
WS06: ArbeitgeberMARKE Uns kennt sowieso jeder!	9
WS07: Abnahme Dreh- und Angelpunkt im Bauablauf	10
WS08: Allgemeine Geschäftsbedingungen Vorteile durch das „Kleingedruckte“	11
WS09: Malen nach Zahlen? Unternehmensplanung leicht gemacht	12
WS10: Handwerker ärgere dich nicht! Das neue Werkvertragsrecht 2018	13
Die Grafikerin im Team – Dipl. Designerin (FH) Sabine Jung	14
Unser Kleingedrucktes	15
Kontaktdaten	Rückseite

Mit den WorkShops von Herbert Reithmeir und Han Christian Jung geben Sie Ihren Kunden Werkzeuge an die Hand, um noch erfolgreicher zu werden – aus der Praxis für die Praxis!
Machen Sie Ihre Handwerker FIT FÜR DIE ZUKUNFT und sichern Sie sich den Umsatz von Morgen.

Wir bieten das, was Ihre Kunden brauchen!



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!

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



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.





Ein Workshop, der Ihnen Sicherheit für den Ernstfall gibt!

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

WS01: 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?

Mit zu bringende Unterlagen:

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

WS02: 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 Unternehmen nicht so ansteigt wie es die Auftragsituation 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**
- **Aktuelle Bilanz oder betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste**
- **Mitarbeiterliste inkl. Gehälter und Stundenlöhne**
- **Infos zu den Material- und Subunternehmeraufschlägen**
- **Durchschnittliche Krankheits- und Urlaubstage der Mitarbeiter**
- **Wenn vorhanden die Produktivstunden der gewerblichen Mitarbeiter**

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, der Sie FIT macht und Sicherheit gibt im Umgang mit der DSGVO!

Für alle die das Wort „Digitalisierung“ nicht mehr hören können, aber dennoch wissen, dass Umbrüche bevorstehen.



WS03: Datenschutz DSGVO

Interner/externer Datenschutz, Einbindung der Mitarbeiter

Wen sprechen wir an?

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

Der Datenschutz ist über die Zeit wichtig geworden und muss berücksichtigt werden. Aber was genau ist denn zu berücksichtigen und wie muss es im Detail umgesetzt werden? Wie muss man mit den Daten der Mitarbeiter umgehen und wie sind sie zu schützen.

Haben Sie gewusst, dass man nicht so ohne Weiteres Bilder von Mitarbeitern veröffentlichen darf? Wissen Sie welche Daten Sie tatsächlich verarbeiten? Brauchen Sie einen Datenschutzbeauftragten und falls „JA“, haben Sie diesen schon gegenüber der Datenschutzbehörde angezeigt?

Der Workshop gibt Ihnen einen Überblick was Sie beachten müssen. Sie erfahren, wie Sie Daten Ihrer Baustellen über lange Zeit speichern dürfen und wie Sie den Datenschutz nach außen kommunizieren müssen. Weiter erhalten Sie das Werkzeug an die Hand um auf eine datenschutzrechtliche Anfrage eines Kunden oder gar der Datenschutzbehörde richtig zu reagieren. Die Vorgaben der DSGVO werden transparent erläutert und anhand von Checklisten wird die Integration in Ihren Betrieb transparent und deutlich vereinfacht.

Riskieren Sie keinen unnötigen Ärger wegen des Datenschutzes, wenn die Einhaltung der rechtlichen Vorgaben durchaus umsetzbar sind.

Inhalte

- Vorgaben der DSGVO
- Internetseite fit machen
- Datenschutzbeauftragter (Aufgaben und Qualifikation)
- Belehrung und Einwilligung von Kunden
- Auftragsdatenverarbeitungs-Verträge (AVs)/ was ist das?
- Wie mache ich mein Verzeichnisse?
- Meldung an die Behörde notwendig?
- Umgang mit dem Datenschutz der Mitarbeiter
- Rechtssicher Bilder posten
- Umgang mit Facebook und Co.

Mit zu bringende Unterlagen:

All Ihre Unterlagen zum internen und externen Datenschutz.

WS04: Digitalisierung – die braucht niemand!

Prozessoptimierung mal anders – Chancen und Aussichten

Es besteht Einigkeit darüber, dass die Preise der Handwerker nach oben gehen müssen. In der Folge wird Bauen aber immer teurer und es besteht die Gefahr, dass aufgrund der Kostenentwicklung immer weniger Menschen sich noch einen Handwerker leisten können. Die Lösung dieses Dilemmas liegt in der Prozessoptimierung. Das Handwerksunternehmen muss seine Leistung schneller und trotz höherer Stundenlöhne bezahlbar durchführen. So wie die Elektrizität und in der Folge der Einsatz von elektrisch betriebenen Maschinen die Prozesse im Handwerk optimiert haben, wird jetzt die Digitalisierung eine kleine Revolution der Prozessoptimierung bewirken. Das Handwerk selbst bleibt analog, die Umsetzung aber zunehmend „digital“.

Der Workshop gibt Ihnen einen Überblick wie Sie mit digitalen Lösungen Ihre Prozesse nachhaltig optimieren und wie Ihre Mitarbeiter und Kunden davon profitieren. Es wird aufgezeigt, in welchen Bereichen der täglichen handwerklichen Praxis digitale Hilfsmittel das Handling der Aufträge vereinfacht und wie man diese Änderungen am besten im Unternehmen Stück für Stück umsetzen kann.

Auch wenn das Wort „Digitalisierung“ zwischenzeitlich eher als Reizwort empfunden wird, riskieren Sie nicht den Anschluss zu verlieren.

Inhalte

- Was bedeutet überhaupt „Digitalisierung“ im Handwerk?
- Prozessoptimierung!
- Welche Möglichkeiten gibt es und worauf sollte man sich schon vorbereiten?
- Wie behandle ich das Thema betriebsintern?
- Was sagen die Mitarbeiter dazu?
- Datenschutz und Digitalisierung schließen sich nicht aus!

Mit zu bringende Unterlagen:

- **Eine Liste der von Ihnen bereits benutzen digitalen Lösungen**
- **Eine Wunschliste, wie Sie sich den Ablauf von Aufträgen wünschen**
- **Informationen, welche Programme, Apps und Hilfen Sie einsetzen**

Wen sprechen wir an?

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

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

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, der Sie zum Lieblingsarbeitgeber macht!

WS06: 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

Auch als
INHOUSE-WorkShop
buchbar!

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 abnahmefähig?
- 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**

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

WS08: Allgemeine Geschäftsbedingungen

Vorteile durch das „Kleingedruckte“

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**

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



Ein Workshop der Zahlen. Planung und Controlling verständlich macht!

Ein Workshop, um die Minen im Vertragsrecht bei Verbrauchern zu umschiffen!



WS09: Malen nach Zahlen?

Unternehmensplanung leicht gemacht

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

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

- Planrechnung
- Liquiditätsplanung
- Kalkulatorischer Unternehmerlohn
- Soll-Ist-Vergleich auf Monatsbasis
- Leasing-, Darlehens- und Sicherheitenpiegel
- Notfallkoffer
- Businessplan für Bankverhandlungen

Mit zu bringende Unterlagen:

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

WS10: Handwerker ärgere dich nicht!

Das neue Werkvertragsrecht 2018

Früher war alles besser! Ist das so?

Früher stand zumindest die handwerkliche Leistung im Mittelpunkt. Heute geht es nur noch darum sinnvolle oder weniger sinnvolle Formalismen einzuhalten. Das ist vom Gesetzgeber so gewollt, da der Verbraucher weiter geschützt werden soll.

So kann es passieren, dass ein Handwerker, der seine Sache zu 100% richtig gut gemacht hat, dennoch seinen Werklohnanspruch verliert. Nur weil er die neuen Regelungen zum Schutz der Verbraucher nicht beachtet hat.

Die Gesetzgebung hat mittlerweile so viele Minen versteckt, dass es nahezu sicher ist, dass der Handwerker auf eine treten wird und ihm dann der Auftrag um die Ohren fliegt.

Die Kunst ist es unbeschadet durch das Minenfeld zu gelangen. Hierzu benötigt man einen Plan und in diesem Workshop werden individuelle „Minenfeldpläne“ in Form von Ablaufplänen und Checklisten erstellt. So werden Sie wissen wann Sie es mit einem Verbraucher zu tun haben, wie das Angebot speziell für Verbraucher auszusehen hat und welche Bestandteile es haben muss. Mit diesen Listen verliert der Verbraucherschutz seinen Schrecken und Aufträge von Verbrauchern können rechtssicher angenommen und bearbeitet werden.

Inhalte

- Was ist ein Verbraucher und wie erkenne ich ihn?
- Was muss ich bei der Angebotserstellung beachten?
- Wie detailliert muss das Angebot sein?
- Ausführungszeiten verbindlich benennen – wie soll das gehen.
- Widerrufsbelehrung, richtig gemacht?
- Das neue Kündigungsrecht des Handwerkes.
- Abnahmefiktion nun auch bei wesentlichen Mängel.
- Das neue Anordnungsrecht des Bestellers geschickt umgehen.
- Begrenzung von Abschlagszahlungen beachten.
- Checken Sie ihr Angebot und AGB's als Zeitgeber

Mit zu bringende Unterlagen:

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

Wen sprechen wir an?

Unternehmer/innen, Nachfolger/innen, Jungunternehmer/innen, Führungskräfte und all diejenigen die ihren Werklohnanspruch nicht verlieren wollen und die keine Lust auf gerichtliche Streitigkeiten haben.

Leistungen

WorkShop, 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

Der erste Eindruck zählt!

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.

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



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



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



Unser Kleingedrucktes

Seminar-/ Workshop-Bedingungen

Der Auftrag kommt ausschließlich zu den nachfolgenden Bedingungen zustande. Geschäftsbedingungen des Auftraggebers, die den nachfolgenden Bedingungen widersprechen werden nicht Vertragsinhalt. Der Auftrag kommt jeweils direkt mit den Seminarleitern/ Referenten zustande. Das Honorar ist nach Durchführung der Veranstaltung zu 100% zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer ohne Abzug fällig. Bei Stornierung, Absage oder Verlegung ab 14 Tage vor der Veranstaltung fällt eine Entschädigungsgebühr in Höhe von 50% des vereinbarten Honorars zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer an. Stornierungen, Absagen oder Verlegungen können nur in Textform durchgeführt werden. Erfolgt die Stornierung, Absage oder Verlegung 2 Tage vor dem Veranstaltungstermin fällt das gesamte vereinbarte Honorar zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer an. Verlegungen bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der ausdrücklichen Bestätigung der Referenten.

Datenschutz

1. Erhebung und Speicherung personenbezogener Daten sowie Art und Zweck und deren Verwendung

Wenn Sie uns beauftragen, erheben wir folgende Informationen:

- Anrede, Titel, Vorname, Nachname,
 - eine gültige E-Mail-Adresse,
 - Anschrift,
 - Telefonnummer (Festnetz und/oder Mobilfunk)
 - Informationen, die für die Durchführung und Erfüllung Ihres Auftrages notwendig sind
- Die Erhebung dieser Daten erfolgt,
- um Sie als unseren Kunden identifizieren zu können;
 - zur Korrespondenz mit Ihnen;
 - zur Rechnungsstellung;
 - zur Abwicklung Ihres Auftrages sowie der Geltendmachung etwaiger Ansprüche gegen Sie;

Die Datenverarbeitung erfolgt auf Ihre Anfrage hin und ist nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. b DSGVO zu den genannten Zwecken für die angemessene Bearbeitung des Auftrags und für die beidseitige Erfüllung von Verpflichtungen aus dem Auftragsverhältnis erforderlich.

Die für die Beauftragung von uns erhobenen personenbezogenen Daten werden 6 Jahre nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem der Auftrag beendet wurde, gespeichert und danach gelöscht, es sei denn, dass wir nach Artikel 6 Abs. 1 S. 1 lit. c DSGVO aufgrund von steuer- und handelsrechtlichen Aufbewahrungs- und Dokumentationspflichten (aus HGB, StGB oder AO) zu einer längeren Speicherung verpflichtet sind oder Sie in eine darüber hinausgehende Speicherung nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. a DSGVO eingewilligt haben.

2. Weitergabe von Daten an Dritte

Eine Übermittlung Ihrer persönlichen Daten an Dritte zu anderen als den im Folgenden aufgeführten Zwecken findet nicht statt.

Soweit dies nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. b DSGVO für die Abwicklung des Auftrags mit Ihnen erforderlich ist, werden Ihre personenbezogenen Daten an Dritte weitergegeben. Hierzu gehört insbesondere die Weitergabe an die Teilnehmer der Veranstaltung und sonstige Personen und Institutionen, wenn es für die Abwicklung des Auftrages notwendig ist. Die weitergegebenen Daten dürfen von dem Dritten ausschließlich zu den genannten Zwecken verwendet werden.

3. Betroffenenrechte

Sie haben das Recht:

- gemäß Art. 7 Abs. 3 DSGVO Ihre einmal erteilte Einwilligung jederzeit gegenüber uns zu widerrufen. Dies hat zur Folge, dass wir die Datenverarbeitung, die auf dieser Einwilligung beruhte, für die Zukunft nicht mehr fortführen dürfen;
- gemäß Art. 15 DSGVO Auskunft über Ihre von uns verarbeiteten personenbezogenen Daten zu verlangen. Insbesondere können Sie Auskunft über die Verarbeitungszwecke, die Kategorie der personenbezogenen Daten, die Kategorien von Empfängern, gegenüber denen Ihre Daten offengelegt wurden oder werden, die geplante Speicherdauer, das Bestehen eines Rechts auf Berichtigung, Löschung, Einschränkung der Verarbeitung oder Widerspruch, das Bestehen eines Beschwerderechts, die Herkunft Ihrer Daten, sofern diese nicht bei uns erhoben wurden, sowie über das Be-

Der Auftraggeber ist zusätzlich zur Zahlung des vereinbarten Honorars verpflichtet die Verpflegung der Teilnehmer und Referenten zu stellen, den Seminarraum zu organisieren sowie die für die Veranstaltung notwendige elektronische Ausrüstung, umfassend einen Beamer (digitaler Projektor) mit HDMI Anschluss, Projektionsfläche, Verlängerungskabel und Mehrfachsteckdose vorzuhalten.

Muss die Veranstaltung durch die Referenten abgesagt werden, hat der Auftraggeber kein Recht auf Schadens- oder Aufwandsersatz. Er hat jedoch das Recht auf einen Ersatztermin zu den vereinbarten Konditionen.

Unser Angebot richtet sich ausschließlich an Unternehmen oder Unternehmer. Seminare oder Workshops können nicht durch Verbraucher beauftragt werden.

stehen einer automatisierten Entscheidungsfindung einschließlich Profiling und ggf. aussagekräftigen Informationen zu deren Einzelheiten verlangen;

- gemäß Art. 16 DSGVO unverzüglich die Berichtigung unrichtiger oder Vervollständigung Ihrer bei uns gespeicherten personenbezogenen Daten zu verlangen;
- gemäß Art. 17 DSGVO die Löschung Ihrer bei uns gespeicherten personenbezogenen Daten zu verlangen, soweit nicht die Verarbeitung zur Ausübung des Rechts auf freie Meinungsäußerung und Information, zur Erfüllung einer rechtlichen Verpflichtung, aus Gründen des öffentlichen Interesses oder zur Geltendmachung, Ausübung oder Verteidigung von Rechtsansprüchen erforderlich ist;
- gemäß Art. 18 DSGVO die Einschränkung der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten zu verlangen, soweit die Richtigkeit der Daten von Ihnen bestritten wird, die Verarbeitung unrechtmäßig ist, Sie aber deren Löschung ablehnen und wir die Daten nicht mehr benötigen, Sie jedoch diese zur Geltendmachung, Ausübung oder Verteidigung von Rechtsansprüchen benötigen oder Sie gemäß Art. 21 DSGVO Widerspruch gegen die Verarbeitung eingelegt haben;
- gemäß Art. 20 DSGVO Ihre personenbezogenen Daten, die Sie uns bereitgestellt haben, in einem strukturierten, gängigen und maschinenlesbaren Format zu erhalten oder die Übermittlung an einen anderen Verantwortlichen zu verlangen und
- gemäß Art. 77 DSGVO sich bei einer Aufsichtsbehörde zu beschweren, wenn Sie der Ansicht sind, dass die Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten nicht rechtmäßig erfolgt. Die Anschrift der für die Referenten zuständigen Aufsichtsbehörde lautet: BayLDA, Bayerisches Landesamt für Datenschutzaufsicht, Promenade 27, 91522 Ansbach, Tel.: +49 (0) 981 53 1300, E-Mail: poststelle@lda.bayern.de.

4. Widerspruchsrecht

Sofern Ihre personenbezogenen Daten auf Grundlage von berechtigten Interessen gemäß Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. f DSGVO verarbeitet werden, haben Sie das Recht, gemäß Art. 21 DSGVO Widerspruch gegen die Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten einzulegen, soweit dafür Gründe vorliegen, die sich aus Ihrer besonderen Situation ergeben.

Möchten Sie von Ihrem Widerspruchsrecht Gebrauch machen, genügt eine E-Mail an kanzlei@schiche-jung.de.

5. Name und Kontaktdaten des für die Verarbeitung Verantwortlichen

Diese Datenschutzhinweise gelten für die Datenverarbeitung durch:

Verantwortlicher:
Schiche & Jung Rechtsanwälte GbR, Sabine Schiche, Rechtsanwältin, Han Christian Jung, Rechtsanwalt, Am Gigl 1, 86690 Mertingen, Tel. +49 (0)9078 912 440, E-Mail: kanzlei@schiche-jung.de.

sowie

DLS Unternehmensberatung, Inhaber Herbert Reithmeir, Margeritenweg 6, 86368 Hirblingen, Tel. +49 (0)821 2797115, E-Mail: info@dls-berater.de.

Weder die Anwaltskanzlei Schiche & Jung Rechtsanwälte GbR noch die DLS Unternehmensberatung ist verpflichtet einen Datenschutzbeauftragten zu benennen, da weniger als 10 Personen, auch insgesamt mit personenbezogenen Daten umgehen, bzw. auch keine andere Tätigkeit vorliegt, die die Benennung eines Datenschutzbeauftragten erforderlich machen würde. Die Verantwortlichen weisen ausdrücklich darauf hin, dass die Kommunikation über E-Mail ohne Verschlüsselung abläuft.



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

Schiche & Jung Rechtsanwälte

Han Christian Jung

Rechtsanwalt: Spezialgebiet 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

bux^oconcept
konzeption · grafik · fotografie

bux concept, **Sabine Jung**
Am Gigl 1, 86690 Mertingen

Tel.: 09078 / 91 24 40, Mail: info@bux-concept.de
Web: www.bux-concept.de



**Mitglied im Team
Der perfekte Handwerksbetrieb**