



Die Beratung im Handwerk

Sie selbst sind der beste Berater in Ihrem Unternehmen!

Beratungen sind ein heikles Thema. Viele schwarze Schafe säumen den Weg zum richtigen Berater für die Unternehmen unserer Kunden. "Unternehmensberater" ist keine geschützte Berufsbezeichnung, zu der man eine besondere Qualifikation nachweisen muss. Jeder, der es will, kann als Unternehmensberater auftreten und tätig sein. Eine einfache Gewerbeanmeldung oder eine freiberufliche Anmeldung beim Finanzamt reicht aus.

Deshalb können unsere Kunden nur sehr schwer die Spreu vom Weizen trennen. Hochglanzprospekte und tolle Versprechungen sind die Regel in der Unternehmensberaterbranche. Immer mit dem Ziel, einen möglichst langfristigen Beratervertrag abzuschließen. Der Berater hat damit seinen Nutzen in barer Münze schon eingefahren. Ob es für den Beratungskunden tatsächlich ein Nutzen sein wird, stellt sich meist erst heraus, wenn es zu spät ist, die Anzahlung geleistet und die ersten Honorarrechnungen beglichen wurden. Und zum abschließenden Ärger erkennt man dann auch noch, dass man aus dem Vertragsregelwerk gar nicht so einfach aussteigen kann.

Der Berater kommt und zeigt den Weg auf, den man gehen soll. "Muss dieser Weg wirklich sein? Ist es überhaupt der richtige Weg für mich und mein Unternehmen? Erfüllt das alles meine individuellen Wünsche und ist es wirklich das, was ich will? Oder läuft hier etwas nach Schema "F" ab? Wird mir hier ein Standardprogramm übergestülpt?"

Selbstverständlich muss jeder seinen Weg selbst gehen. Der Berater kann nur vorschlagen, raten, unterstützen und den Weg zum Ziel aufzeigen. Entscheidend muss es sein, welchen Nutzen die Beratung tatsächlich langfristig bietet. Dafür muss kein Mensch einen Beratervertrag unterschreiben.

Selbst die tollsten Referenzen des Beraters sind unter Umständen wertlos und wenig aussagefähig. Jedes Unternehmen ist anders ausgerichtet und jeder Mensch hat andere Wünsche an sich und seine persönliche Zukunft. Man darf nicht pauschal mit anderen Unternehmen vergleichen.

Ihr individueller Weg zum richtigen Berater

Unternehmensberater sind wir nicht. Wir sind Ihre Berater im Handwerk, denn da kennen wir uns aus, das ist unsere Kernaufgabe. Jeder Berater für sich und in seinem Profi-Aufgabenbereich.

Unsere Kunden besuchen die notwendigen Steinseifer-Seminare, um festzustellen, wo die Stärken und Schwächen liegen, was verändert werden muss. Anschließend werden die Hausaufgaben gemacht. Die Seminarnachbetreuung ist kostenlos bei unseren Referenten. Die Seminarteilnehmer stellen jetzt fest, dass sie keinen Berater mehr brauchen, dass sie selbst ihr bester Berater und in der Lage sind, ihre Mängel in Chancen zu verwandeln. Das Grundlagen- und Praxiswissen haben sie dafür von uns bekommen.

Wenn man jetzt nicht mehr weiter weiß und keinen Weg zum Ziel findet, dann sind wir mit unserem Expertenwissen für unsere Kunden da. Meist klären wir die offenen Fragen schon in einem einzigen Telefongespräch. Und das kostet immer noch nichts. Wenn das auch nicht hilft, dann reden wir über eine Individualberatung im Unternehmen des Kunden. Eine Checkliste hilft dem Kunden seine Unterlagen für uns vorzubereiten. Gemeinsam reden wir und wägen die unterschiedlichen Wege zum Ziel ab. Anschließend bekommt der Kunde von uns eine schriftliche Analyse mit den Lösungsvorschlägen. Mehr ist nicht zu tun, bis zur nächsten Problemlösung vor Ort. Immer individuell, kunden- und problemspezifisch. Die tatsächlich aufgewendete Beratungsleistung wird von uns berechnet. Es gibt keinen Beratervertrag, keine laufenden Zahlungen, keinen Ärger mit dem "sogenannten" Unternehmensberater. Die staatlichen Förderungen, die zu bekommen sind, organisieren wir für unsere Kunden.

Das ist unsere Beratung im Handwerk und das verstehen wir unter der Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Ihre Wünsche

Ja! Ich will jetzt

- die Schwächen meines Unternehmens ermitteln und abstellen;
- die Stärken meines Unternehmens genau wissen und weiter ausbauen;
- meine Unternehmensplanung im Griff haben und immer noch besser werden;
- neue Ideen entwickeln, die mich noch weiter nach Vorne bringen;
- konkrete Aufgabenstellungen bearbeiten und in Erfolge umwandeln!

So geht's

Ihre persönlichen Stärken und Schwächen, die Stärken und Schwächen in Ihrem Unternehmen zu erkennen, konkret zu machen und auf Papier zu bringen fällt Ihnen schwer? Sie stehen sich selbst und Ihrem Unternehmen nicht neutral gegenüber? Sie schaffen es nicht, sich aus dem täglichen Geschäft zu lösen, um die zwingend notwendigen Schritte zu gehen? Wenn Sie diese Gedanken haben, es Ihnen so geht, dann helfen wir Ihnen!

Ihre Situationsanalyse und der Ist-Zustand in Ihrem Unternehmen

Gemeinsam werden wir Ihre Stärken und Schwächen an die Oberfläche holen und sichtbar machen - zuerst für Sie persönlich, dann für Ihr Unternehmen und anschließend für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Mit Ihnen zusammen schauen wir uns die Abläufe in Ihrem Unternehmen und Ihre Planungen an. Alle Details, die wir mit Ihnen gemeinsam erarbeiten, werden von uns bewertet und mit Ihnen besprochen.

Ihre Ergebnisse

Sie erhalten konkrete Ergebnisse von uns, wie Sie Ihre Schwächen abstellen und Ihre Stärken noch weiter ausbauen können.

Gemeinsam werden wir aus diesen konkreten Ergebnissen neue Ideen für Ihren persönlichen unternehmerischen Erfolg entwickeln.

So arbeiten wir zusammen

Kurz-, mittel oder gar langfristige Beraterverträge sind tabu! Wenn Sie uns brauchen, rufen Sie an oder schicken Sie uns eine E-Mail. Sie sagen uns Ihre Aufgaben, die zu lösen sind und genau für diese konkrete Leistung vereinbaren wir ein festes Honorar. Es gibt keine Zusatzberechnungen für Telefon-, Porto oder Bürokosten. Es werden keine Spesen, An- und Abfahrten oder sonstige Kosten zusätzlich in Rechnung gestellt.

Die Förderung

Die Leistungen in Ihrem Unternehmen werden u. U. vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, gemäß der Richtlinie über die Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen, gefördert. Wir prüfen vorher die Möglichkeiten der Förderung, auch bei anderen Institutionen, für Sie.



Ihr Berater

Klaus Steinseifer

Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung mit dem Management im Handwerk, Krisenmanagement, Projekt- und Baustellenmanagement, Planung und Strategie, Personalmanagement, Mitarbeiterführung und die Mitarbeiter- und Azubi-Qualifizierung, Marketing, Verkaufsgespräche und der Internetauftritt, Existenzgründung, Unternehmensübergabe und Unternehmensnachfolge, strategische Qualifizierung

Ihr Steinseifer-Expertenpool

Frank Faggio und Heiko Geiger

Controlling, Finanzplanung,
Liquiditätsplanung, Geschäftsplan, Steuerrecht



Evelin S. Knauß

Das Markenzeichen ICH, Ihr Messeauftritt



Sabine Graf

Büroorganisation



Sven Schöpker

Kooperationen im Handwerk



**Und viele weitere Themen
rund um die zukunftsorientierte Unternehmensführung im Handwerk.
Fragen Sie uns danach!**

FAX 07150 916563

Beratung im Handwerk

Ich/wir planen eine individuelle Beratung zum Thema

_____ **mit Ihnen.**

Bitte rufen Sie mich an!

Die Beratung soll voraussichtlich in _____ stattfinden.

Voraussichtlich werden _____ Personen an dieser Beratung teilnehmen.

Davon sind _____ Personen von der Unternehmensleitung,

_____ **Führungskräfte,**

_____ **Mitarbeiter,**

_____ **Azubis.**

Firma

Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Beratung im Handwerk

Bitte informieren Sie mich ausführlich über eine Beratung in meinem Unternehmen zum Thema:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Unternehmensführung | <input type="checkbox"/> Unternehmensentwicklung |
| <input type="checkbox"/> Krisenmanagement | <input type="checkbox"/> Planung und Strategie |
| <input type="checkbox"/> Projekt- und Baustellenmanagement | <input type="checkbox"/> Personalmanagement |
| <input type="checkbox"/> Mitarbeiterführung | <input type="checkbox"/> Führungskräftequalifizierung |
| <input type="checkbox"/> Mitarbeiter- und Azubi-Qualifizierung | <input type="checkbox"/> Marketing |
| <input type="checkbox"/> Verkaufsgespräche | <input type="checkbox"/> Work-Life-Balance |
| <input type="checkbox"/> Internetauftritt | <input type="checkbox"/> Erfolgsfaktor Familie |
| <input type="checkbox"/> Unternehmensübergabe -nachfolge | <input type="checkbox"/> Existenzgründung |
| <input type="checkbox"/> Finanzplanung und Controlling | <input type="checkbox"/> Geschäftsplan |
| <input type="checkbox"/> Steuerrecht | <input type="checkbox"/> Das Markenzeichen ICH |
| <input type="checkbox"/> Messeauftritt | <input type="checkbox"/> Büroorganisation |
| <input type="checkbox"/> Verkaufsflächen | <input type="checkbox"/> Kooperationen im Handwerk |
| <input type="checkbox"/> Strategische Qualifizierung | <input type="checkbox"/> Sonstiges... |

Firma _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____