



Management im Handwerk

Grundlagenseminar für Ihre strategische Unternehmensführung

3-Tage-Intensivseminar im Schwarzwaldhotel „Zur Freystatt“.

In clever geführten Unternehmen ist der Erfolg das Resultat einer durchdachten Managementstrategie, die alle Details der Unternehmensführung berücksichtigt und die dafür sorgt, dass es keine Reibungsverluste gibt.

Mit diesem Top-Seminar machen Sie sich fit für Ihr erfolgreiches Management im Handwerk. Außerdem werden konkrete praktische Problemstellungen aus Ihrem Betrieb gelöst.

Ihr Nutzen

Ausschließlich praktisch orientiertes Seminar; sofort umsetzbare Zielplanung; kleine Gruppe (max. 12 Teilnehmer); Garantiert intensive Auseinandersetzung mit dem eigenen Unternehmen; Seminarnachbetreuungsgarantie des Referenten.

Aus dem Inhalt

Persönliche und unternehmerische Kompetenz; sicheres Auftreten; Zielstrebigkeit; Fehlermanagement; Konfliktmanagement; Bankgespräch als Erfolg verbuchen; strategische Zielplanung; Personalverwaltung und Personalentwicklung; Prioritätenmanagement; Entlastung des Chefs/der Chefin; Controlling; Marketing; Kostenmanagement.

Methoden

- Lehrgespräche
- Diskussionen
- Einzel- /Gruppenarbeit
- Fallstudien aus Ihrem betrieblichen Alltag

Unsere Leistungen

- CD mit Folien, Checklisten, Musterbriefe
- Hotel mit Vollpension (ohne Getränke)
- Seminargetränke
- 3-monatige kostenlose Nachbetreuung per Email oder Telefon

Veranstaltungs-Nr. 4R 01 07

Beginn / Ende: Mittwoch 10.01.2007
Anreise bis 18:00 Uhr
Seminarbeginn um 19:45 Uhr
bis Samstag, 13.01.2007
Seminarende ca. 15:00 Uhr

Veranstaltungs-Nr. 4R 01 08

Beginn / Ende: Mittwoch, 04.07.2007 bis
Samstag, 07.07.2007

Referent: Klaus Steinseifer,
Managementtrainer im Handwerk

Ort: Schwarzwaldhotel „Zur Freystatt“
Sulz-Gratt

Kosten: 998 €

Infos: Diana Hofmann,
Telefon 0711 1657-609, Telefax-670

Management im Handwerk

Workshop

Dieser Workshop steht allen Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmern zur Verfügung, die das Seminar Management im Handwerk bereits besucht haben.

Ihr Nutzen

Ausschließlich praktisch orientierter Workshop; offene Fragen werden beantwortet.

Aus dem Inhalt

Es werden erste Erfolge besprochen, Fragen beantwortet und die weitere Vorgehensweise mit auf den Weg gegeben. Auch hier ist die Teilnehmerzahl begrenzt!



Veranstaltungs-Nr. 4R 04 06

Beginn / Ende:	auf Anfrage 15:00 - 19:00 Uhr
Referent:	Klaus Steinseifer Managementtrainer im Handwerk
Ort:	Bildungsakademie Holderäckerstraße 37 70499 Stuttgart-Weilimdorf
Kosten:	179 €, inklusive gemeinsamen Abendessen
Infos:	Diana Hofmann, Telefon 0711 1657-609, Telefax-670

Das Markenzeichen ICH – selbstbewusst und authentisch

Ihr Auftreten und Verhalten ist von besonderer Bedeutung in der Kundenbeziehung.

Die ersten 3 Sekunden sind entscheidend! Denn die beste Visitenkarte sind immer Sie selbst!

Ihr Nutzen

Selbstsicheres Auftreten für alle Anlässe; durch das Optimieren Ihres persönlichen Profils erhalten Sie einen klaren, professionellen Schliff, der Ihre Leistung vor dem Kunden gewinnen lässt.

Aus dem Inhalt

7 Schwerpunkte aus der Image-Pyramide mit Eigen- und Fremdbild; gepflegtes Erscheinungsbild; sicheres Auftreten; praktische und typentsprechende Outfit- und Erfolgsregeln für private und geschäftliche Begegnungen.

Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit

Evelin S. Knauß ist seit 25 Jahren selbstständig, Einzelhandelskauffrau, Visagistin und Image & Karriere-Trainerin. Seit 2004 Netzwerkpartnerin der Steinseifer-Seminare (s. auch Management im Handwerk).

Veranstaltungs-Nr. 21 37 01

Neu

Beginn / Ende: 08.05. 2007, 1 Tag
Dienstag, 08:30 - 17:00 Uhr

Veranstaltungs-Nr. 21 37 02

Neu

Beginn / Ende: 25.09.2007, 1 Tag
Dienstag, 08:30 - 17:00 Uhr
8 Unterrichtsstunden

Referentin: Evelin S. Knauß,
VIVALDI Life & Image Agentur

Ort: Bildungsakademie
Holderäckerstraße 37
70499 Stuttgart-Weilimdorf

Kosten: 230 €, inklusive Verpflegung

Infos: Iris Duchardt
Telefon 0711 1657-612, Telefax-670



FINANZEN



Die Zahlen sind Chefsache

Finanzierung | Welchen Umsatz erwarten Sie in drei Jahren? Wie hoch sind Ihre täglichen Fixkosten? Um die Bank von Ihrem Konzept zu überzeugen, müssen Sie die wichtigsten Fakten sofort parat haben.

► Wenn Petra Hesselmaier heute ihre Bank anruft, weil sie ihren Kontokorrent kurzzeitig aufstocken muss, hat sie dabei kein unsicheres Gefühl mehr. „Früher hatte ich bei größeren Materialinvestitionen immer Angst, dass irgendwas schief geht, doch seit ich die Finanzplanung selber erledige, habe ich viel mehr Sicherheit“, erklärt die Geschäftsführerin von Maler Hesselmaier in Böblingen. Als die Design-Malermeisterin den elterlichen Betrieb vor zwei Jahren übernahm, hatte sie zwar zahlreiche fachliche Weiterbildungen absolviert, sich aber nie besonders um die Finanzen gekümmert: „Das lief so nebenbei, der Steuerberater mahnte, wenn es eng wurde, und wenn investiert werden sollte, wurde er erst mal um Rat gefragt.“ Bis Petra Hesselmaier das Seminar „Management im Handwerk“ besuchte, fand sie die Arbeitsteilung völlig in Ordnung. Doch gleich am ersten Tag wurde sie von

Seminarleiter Klaus Steinseifer wach gerüttelt. Denn sie gehörte zu den 90 Prozent der Teilnehmer, die zugeben mussten, ihre Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) nicht wirklich zu verstehen. „Finanz- und Liquiditätsplanung ist nicht delegierbar, das ist Chefsache“, blüht Steinseifer den zumeist überraschten Teilnehmern regelmäßig ein.

Konto täglich checken

Seine Argumentation hat auch die Böblinger Malermeisterin sofort überzeugt: „Nur wenn ich als Chef jeden Tag genau weiß, wo mein Betrieb steht, kann ich gegenüber Kunden, Banken und Geschäftspartnern sicher und glaubwürdig auftreten.“ Da es Petra Hesselmaier nun ganz genau wissen wollte, meldete sie sich schon kurze Zeit später für ein Finanzplanungsseminar an: „Als ich zurückkam, habe ich noch am selben Tag

die Software von Seminarleiter Frank Faggo auf meinen Computer geladen und begonnen, die Daten einzugeben.“ Ihr Steuerberater war zwar ein wenig überrascht, was sie plötzlich alles von ihm wissen wollte, unterstützte sie aber tatkräftig. Heute weiß Petra Hesselmaier genau, wie viel Umsatz sie jeden Monat zur Kostendeckung im acht Mitarbeiter zählenden Betrieb braucht. Auch kann sie der Bank einen etwaigen höheren Finanzbedarf rechtzeitig melden.

„Da wir als Designmaler sehr viele hochwertige Materialien verarbeiten, kommen da bei größeren Aufträgen schnell höhere Beträge zustande“, erklärt die Unternehmerin. Seit die Bank ihr Zahlenwerk kennt, gibt es damit jedoch keine Probleme mehr. Denn durch ihre Offenheit hat die Jungunternehmerin gleichzeitig ihre Risikoeinstufung bei der Bank verbessert.

kerstin.meier@handwerk-magazin.de

Foto: Max-Jon Wenzel

FINANZEN

EXPERTE FRANK FAGGO

„Zeigen Sie der Bank Ihre Schokoladenseite“



„Banken gibt es auch für Gründer genügend, wenn sie sich im Gespräch professionell präsentieren“, sagt Finanzexperte Frank Faggo in Dormagen.

Nicht als Bittsteller auftreten. Worte wie „beantragen“, oder „ich bitte um einen Kredit“ sind tabu. Sie suchen einen verlässlichen Partner – und das müssen Sie auch mitteilen.

Termin vereinbaren. Machen Sie mit der Bank telefonisch einen festen Termin für das erste Gespräch aus. Grund: Sie suchen einen Partner für Ihr neues Unternehmen.

Kleider machen Leute. Der erste Eindruck entscheidet und hierfür gibt es keine zweite Chance. Achten Sie auf ein gepflegtes Äußeres

(Kleidung, Frisur, Hände), denn so wie Sie nach außen auftreten, so werden Sie und auch Ihr Unternehmen gesehen.

Kundenberater prüfen. Was für Sie gilt, gilt natürlich auch für die Bank. Wenn Sie das Gefühl haben, dass Sie mit dem Berater gut zusammenarbeiten können, haben Sie eine passende Bank gefunden.

Zweitbank suchen. Eröffnen Sie mehrere Konten und wählen eine Bank als Hausbank. Halten Sie in den Folgejahren die anderen Banken informiert. Das gibt Ihnen bei eventuellen Problemen mit der Hausbank die Möglichkeit, leichter die Bank zu wechseln, und stärkt Ihre Position bei Verhandlungen.

Aktuellen Geschäftsplan vorlegen. Ohne Geschäftsplan dürfen Sie heute nicht mehr zur Bank gehen. Der Geschäftsplan ist auf drei bis fünf Jahre ausgelegt und dient als Basis Ihres unternehmerischen Handelns. Er

wird auch für das Rating der Bank benötigt. Inhalte sind unter anderem: Ihr Lebenslauf, Zweck des Unternehmens, Ziele, Finanzplanung und vor allem der Liquiditätsplan.

Realistisch planen. Wenn Sie zu optimistisch planen, machen Sie sich unglaubwürdig. Erreichen Sie dagegen Ihre gesetzten Ziele oder übertreffen sie sogar, machen Sie damit einen sehr guten Eindruck bei Ihrer Bank.

Plan B haben. Erwähnen Sie auch Schwächen und Risiken und wie Sie damit umgehen wollen. Das ist wichtig für Sie und Ihr Unternehmen und zeigt der Bank Ihren unternehmerischen Weitblick.

Finanzplan erstellen. Sie müssen Ihr vorhandenes Kapital inklusive aller Sicherheiten zusammenstellen und den Kapitalbedarf ermitteln. Darauf basierend sollten Sie mit einem Berater (etwa Steuerberater oder Handwerkskammer) einen Finanzplan erstellen.

i Seminar: Fit für das Rating an einem Tag



Gemeinsam mit Frank Faggo, einem Finanzexperten und Partner im Netzwerk „Die Steinseifer-Seminare“, bietet *handwerk magazin* seinen Lesern einen exklusiven Eintages-Crash-Kurs in Sachen Geschäftsplan und Finanzplanung an.

Referent: Diplom-Betriebswirt Frank Faggo kennt als ehemaliger Banker und Unternehmer das Geschäft mit der Bank von beiden Seiten. Die von ihm entwickelte Software ist eine erprobte Hilfe für Ihr Ratinggespräch und eine perfekte Planungshilfe.

Inhalte: Der Geschäftsplan in Kombination mit Basel II wird Ihr neuer Chef. Sie erfahren in diesem Seminar, wie der Geschäftsplan Ihnen hilft, Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen – und dabei auch noch Zeit und Geld zu sparen.

Preise und Leistungen: Das Seminar kostet pauschal 340 Euro (plus Mehrwertsteuer) pro Person. Im Preis enthalten ist eine komplette Tagungspauschale inklusive Mittagessen und drei Kaffeepausen. Seminarbeginn ist um 9 Uhr, Ende um 17 Uhr. Die Kosten für das gesamte Seminar können Sie von der Steuer absetzen! Wer bereits das Info-Paket

Rating (siehe Seite 19) erworben hat, bekommt den Kaufpreis beim Seminarbesuch angerechnet.
Wichtig: Jeder Kursteilnehmer erhält die kompletten Seminarinhalte auf CD inklusive Finanzplanungssoftware. Auch eine dreimonatige Nachbetreuung ist bereits in der Seminargebühr enthalten.

Termine: Bitte kreuzen Sie Ihren Wunschtermin an!

- | | |
|--|---|
| ☐ 20. Januar – Sulz-Glatt (Schwarzwald) | ☐ 3. Februar – Bremen |
| ☐ 27. Januar – Dormagen | ☐ 10. Februar – Erfurt |

Hiermit melde ich folgende Personen für den oben angekreuzten Termin verbindlich an:

erster Teilnehmer	evtl. zweiter Teilnehmer
Firmenname	Branche
Straße und Hausnummer	PLZ und Ort
Telefon	Fax
Web-Adresse	E-Mail

Bitte faxen Sie diesen Coupon an: Redaktion *handwerk magazin* 089/89 82 61 33

Todsünde 1: Schlampiger Auftritt

Schnell noch die letzten Handgriffe auf der Baustelle erledigen und dann nichts wie ab zum nächsten Kundentermin. Vorher noch umziehen und den dreckigen Blaumann gegen einen sauberen Anzug tauschen? Auf keinen Fall, schließlich soll der potenzielle Kunde ja gleich sehen, dass hier ordentlich geschafft wird. Wer so handelt, darf sich nicht wundern, wenn kein Auftrag herausspringt.

Entscheidend ist, dass das äußere Erscheinungsbild zu Statur, Charakter und Wertesystem eines Menschen passt:

Selbstbild: Werden Sie so gesehen, wie Sie es gerne hätten? Für einen überzeugenden Auftritt müssen Sie mögliche Unterschiede zwischen Eigen- und Fremdbild unbedingt korrigieren.

Wunschimage: Schluss mit Chaos im Kleiderschrank: Misten Sie aus, was nicht zu Ihrem Typ passt, und kaufen Sie nur noch Kleidungsstücke, die in Farb- und Stilrichtung Ihr Wunschimage unterstreichen.



Stilberaterin
Evelyn Knauss

Auftreten: Variieren Sie Ihren Auftritt je nach Zielgruppe: Während es beim Privatkunden auch ein (modernes) Polo-Shirt und eine (nicht verwaschene) Jeans sein dürfen, sind beim Termin mit dem

Bürgermeister durchaus Hemd (gebügelt), Krawatte und Stoffhose angebracht.

Planung: Gehen Sie möglichst nie von der Baustelle direkt zum Kunden. Lässt es sich nicht anders einrichten, deponieren Sie einen Kleidersack im Auto und bringen Sie Ihr Outfit vor dem Termin auf Vordermann. Denken Sie an die passenden Schuhe.

Aus dem Bauch

Kostenfallen?

Klaus Steinseifer ist Bankkaufmann und Malermeister. Nach vielen Jahren als Chef eines eigenen Malerbetriebs hat er Erfolg als Unternehmensberater und Seminaranbieter.



Sie kennen sie gut, die Ausfall- und Verteilzeiten in Ihrem Unternehmen. Wo entstehen die Ausfallzeiten? Bei Ihnen, in Ihrer Planung! Die Ausfallzeiten verantworten Sie, als Chef Ihres Unternehmens. Nehmen wir einige Beispiele für Kostenfallen: Ihre Mitarbeiter verlassen die Werkstatt, nachdem sie sehr viel Zeit benötigt haben, das Fahrzeug mit den Materialien zu beladen. Die erste halbe Stunde des Tages ist vorbei und die Kostenfalle „Ladezeiten“ wieder nicht von Ihnen beseitigt worden. Eine Stunde später steht der erste Mitarbeiter wieder da, hat Werkzeug und Material vergessen. Kostenfalle: „Vergessen“! Hier helfen Ihnen Ihre Checklisten, die Ihren Mitarbeitern zur Verfügung stehen. Die Kostenfallen „Ladezeiten“ und „Vergessen“ sind entschärft. Warum werden die Fahrzeuge bei Ihnen immer noch morgens und nicht bereits abends beladen? Haben Ihre Mitarbeiter die Hilfsmittel zur Verfügung, um ganz einfach fehlendes Material anhand einer Checkliste abzufragen? Jetzt ist noch genügend Zeit, fehlendes Material zu beschaffen, über die wichtigen Dinge bei Ihrem Kunden zu reden. Kostenfalle „Informationen“! Mittags ruft Sie Ihr Mitarbeiter an, weil das Material immer noch nicht da ist, das Sie morgen erst bestellt haben, weil Sie abends nicht mehr dazu gekommen sind. Die nächsten Kostenfallen: „Wartezeiten“ und „Materialbeschaffung“. Sie wussten doch schon Tage vorher, wann alles vor Ort gebraucht wird. Die nächste Kostenfalle: „Abstimmung“! Ihre Mitarbeiter fahren zum Kunden. Dort erklärt das Vorgewerk, dass man noch nicht fertig ist und Ihre Arbeiter erst morgen ausgeführt werden können. Ein vorabendlicher Anruf bei Ihrem Kollegen hätte diese Kostenfalle beseitigt. Sicher, es wäre gut gewesen, wenn Sie angerufen worden wären. So bleiben Sie auf Ihren Kosten sitzen. Und noch eine Kostenfalle: „Funktioniert nicht“! Die Maschine tut mal wieder nichts und Ihre Mitarbeiter stehen ratlos davor. Kann es nicht auch sein, dass eine Maschine, bevor sie eingelagert wird, noch einmal auf Funktionstüchtigkeit geprüft wird, abends beim Laden? Heute habe ich Ihnen die größten Kostenfallen in Ihrem Unternehmen aufgezeigt. Es gibt noch so viele mehr und Sie haben es in der Hand, alle zu beseitigen.

KlausSteinseifer@steinseifer.com, www.steinseifer.com

Naturstein

Die Fachzeitschrift für die gesamte Naturwerkstein-Wirtschaft

NEWS

Management im Handwerk

Ulm, 28.02.2007



Managementtrainer Klaus Steinseifer veranstaltet Seminare für die Managementschulung im Handwerk. In den Steinseifer-Seminaren werden u.a. Grundlagenqualifizierungen in den Bereichen Management, Finanz- und Zukunftsplanung sowie Baustellenmanagement im Handwerk vermittelt. In weiterführenden Qualifizierungen werden u.a. die Themen Baurecht (VOB/B), Kooperation, Verkauf und Unternehmerwechsel im Handwerk behandelt. Auch Mitarbeiterschulungen werden angeboten. 2004 haben Seminarteilnehmer den sog. Arbeitskreis Management im Handwerk Stuttgart gegründet. Die Mitglieder treffen sich regelmäßig zum Austausch, sie unterstützen sich gegenseitig und entwickeln gemeinsam Problemlösungen.

Kontakt:
Klaus Steinseifer
Tel.: 0174/2493577
Roquetas@Steinseifer.com
www.steinseifer.com

Unternehmensführungsseminar des Berufsförderungswerkes

Bereits zum 7. Mal fand das Unternehmensführungsseminar des Berufsförderungswerkes des Dachdeckerhandwerks Niedersachsen—Bremen und Sachsen-Anhalt statt. Vom 1. bis 3. März trafen sich 200 Dachdeckerkollegen und ihre Frauen, um ein paar informative Tage im schönen Revita Hotel in Bad Lauterberg zu verbringen.

Nach einer kurzen Begrüßung durch Herrn Landesinnungsmeister Traugott Grundmann und Uwe Schröder, 1. Vorsitzender des Vereins der ehemaligen Meisterschüler in St. Andreasberg, stieg Herr Grundmann in folgende Themen ein: Sturmschäden durch Kyrill, Tarifabschlüsse 2006, Strukturänderungen bei Lafarge, Reetdachschäden, Steuerbonus für Handwerksleistungen, Zahlen aus dem Dachdeckerhandwerk, Betriebswirtschaftliche Auswertung, Mitarbeiter/ Mitunternehmer. Im Anschluss betrachtete Herr Kirschner die demografische Entwicklung und ihre Folgen.



Das Programm war straff organisiert und wurde zügig umgesetzt. So standen weitere Themen wie Regeln für höhere Verkaufserfolge, mobile Zelterfassung, die „Steinseifer Seminare“ Der Unternehmensturm, Finanz- und Zukunftsplanung im Handwerk sowie das Markenzeichen „ICH“ auf der Tagesordnung. Den Vortrag „Beziehungen professionell gestalten“ hat Frau Flume meisterhaft vorgetragen. Dass kein Teilnehmer den Raum verließ, spricht für eine hohe Akzeptanz.



Am Samstagvormittag begann Rechtsanwalt Wolfgang Reinders mit dem Thema „Welchen Lohn muss ich wirklich zahlen“ und beleuchtete dann in einem zweiten Beitrag die neuen Regeln der VOB ab November 2006. Herr Reinders hat mit seiner lockeren Art ein eher „trockenes“ Thema sehr spannend dargestellt und erntete viel Applaus. Alles zusammen gesehen war es wieder eine gelungene Veranstaltung, was die Beteiligung und die Zufriedenheit der Teilnehmer bestätigen.



i hm-Exklusivangebot: Drei Tage für mehr Lebensqualität



Sie wollen mehr Freiraum für sich und die Familie, ohne den Betrieb zu vernachlässigen? Bei dem von *handwerk magazin* in Kooperation mit den Steinseifer-Seminaren angebotenen Seminar „Management im Handwerk“ zeigt Ihnen Seminarleiter Klaus Steinseifer (Foto), wie Sie mit effektiver Betriebsführung Unternehmenserfolg und Lebensqualität gleichermaßen steigern. Infos und Referenzen unter www.steinseifer.com

Die Themen

- Als Chef sicher und souverän auftreten
- Konflikte in der Familie bewältigen
- Die Bank als Partner gewinnen
- Zeit gewinnen durch klare Zielvorgaben
- Die Mitarbeiter zu einem starken Team formen
- Tägliche Erfolgskontrolle durch einfaches Controlling
- Kunden gezielt gewinnen und halten

Die Leistungen

- Hotelaufenthalt (***) mit Vollpension (ohne Getränke), Infos zum Hotel unter www.hotel-freystadt.de
- Seminar mit Seminargetränken, Kaffeepausen und den Teilnehmerunterlagen.

- besondere persönliche Betreuung während des Seminars
- drei Monate kostenfreie Seminarnachbetreuung per Mail

Termin + Preise

15. bis 17.03.07 (Anreise am Vortag bis 18 Uhr)

Seminarteilnehmer: 870 Euro netto ohne

Mehrwertsteuer (bei Vorlage der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer entfällt die Mehrwertsteuer)

Wichtig: Die Kosten für die gesamte Reise und das Management-Seminar können die Teilnehmer als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen!

Hiermit melde ich folgende Personen für das Seminar „Management im Handwerk“ vom 15. bis 17. März in Sulz/Glatt (Schwarzwald) an:

Firma	
Teilnehmer 1	Teilnehmer 2
weitere Teilnehmer	weitere Teilnehmer
Strasse und Hausnummer	PLZ und Ort
Telefon	Fax
Web-Adresse	E-Mail

Bitte schicken Sie Ihre verbindliche Anmeldung bis spätestens 9. März 2006 an die Redaktion *handwerk magazin*, Fax: 089/89 82 61 33

TITELTHEMA



Günstig werben

Ob flotte Sprüche oder eine witzige Aktion, um die Ihre Regionalzeitung auf keinen Fall herunkommt: Werbung muss nicht teuer sein. Kostenfreies Marketing praktiziert auch Martin Olejniczak. Seine Empfehlungsstrategie kostet keinen Cent.

Empfehlung von Kollegen

Dass sich neben eigenen Kunden auch andere Unternehmer als Empfehlungsgeber eignen, zeigen zahlreiche Netzwerke, die ähnlich wie Ivan R. Mismers Business Network International funktionieren. So hat beispielsweise Geschäftsführer Nikolaus Teves von der Handwerkskammer Mannheim die Aktion „jung wohnen alt werden“ ins Leben gerufen. Das Prinzip dahinter: Betriebe, die sich auf altersgerechtes Wohnen spezialisieren, kooperieren und empfehlen einander gegenseitig.

Ähnlich funktioniert das Lizenzsystem Raumfabrik, dessen Stuttgarter Dependence Martin Olejniczak vor einem Jahr gegründet hat. Sechs Partner aus unterschiedlichen Branchen sind dabei immer auch im Namen ihrer Kooperationspartner unterwegs und verkaufen den Kunden Leistung aus einer Hand. Zwei Prozent der Auftragssumme sind dabei für eine Vermittlung drin. „Damit nutzen wir den Mehr-



wert, der uns bislang auf den Baustellen verloren ging“, sagt Olejniczak von Elektro Messer GmbH in Stuttgart. Seine Bilanz nach einem Jahr Raumfabrik kann sich sehen lassen: 50-mal wurde er inzwischen empfohlen.

**BUNDES
KONGRESS
SAARBRÜCKEN
2007**

Bundeskongress

mit Deutschem Holzbautag des BDZ
und Zentralverbandstag des ZVDH

20./21. April 2007



Eröffnungsveranstaltung

**Praxis-Tipps und Anregungen
„zum Anfassen“ bringen Ihrem
Unternehmen den Vorteil!**



Ministerpräsident des Saarlandes
Peter Müller

Statement und Dialog

Begrüßung durch den Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks Herrn Karl-Heinz Schneider und den Bundesvorsitzenden des Bundes Deutscher Zimmermeister, Herrn Ullrich Huth. Anschließend nimmt der als offensiver Redner bekannte Ministerpräsident Peter Müller zur Handwerkspolitik Stellung.

Nach dem Einführungsstatement erleben Sie eine spannend moderierte Diskussion – hier zeichnet Frau Marie-Elisabeth Denzer, Journalistin im Saarländischen Rundfunk verantwortlich - zwischen Politik und Handwerk: Karl-Heinz Schneider und Ullrich Huth bringen die Anliegen des Dachdecker- und Zimmererhandwerks auf den Punkt.

Seminare/Workshops

Klaus Steinseifer

Management im Handwerk: Der Unternehmensturm

Referat über die Managementstrategie zur erfolgreichen Unternehmensführung im Handwerksunternehmen mit dem bekannten Spezialisten Klaus Steinseifer. 1979 bis 1992 Handwerkliche Ausbildung mit Gesellen- und Meisterprüfung - Übernahme des väterlichen Handwerksbetriebes - Erweiterung, Spezialisierung, Übernahme und Integration eines weiteren Unternehmens - Gründung der Unternehmensberatung - viele Auszeichnungen und Ehrungen; u. a. von der Deutschen Bank und dem „handwerk magazin“ als "Vorbildlicher Existenzgründer".



Seit 1989 ist Klaus Steinseifer Seminarleiter, Unternehmensberater, Managementtrainer; Autor für Fachzeitschriften und Fachbuchautor



Hauptveranstaltung

Dr. rer. nat. Ulf Merbold

„Die Sicht von Oben“ – Die Architektur des Universums



Dr. rer. nat. Ulf Merbold ist bekannt aus div. Medien. Ulf Merbold war der erste Deutsche, der mit einem Space Shuttle flog. „Eine grandiose Erfahrung um seinen Horizont zu erweitern“, sagt Ulf Merbold.

In den Dingen durch neue Sichtweisen neue Chancen zu sehen und sich Herausforderungen positiv zu stellen vermittelt der begeisterte Redner seinem Publikum auf mitreißende und überzeugende Weise.

Der Physiker und Raumfahrer avancierte als Astronaut der NASA Space-Shuttle "Columbia" 1983 zu einem der populärsten deutschen Wissenschaftler. Dabei war er fünf Jahre nach Sigmund Jähn der zweite Deutsche im All. 1992 startete Ulf Merbold mit dem NASA Space Shuttle "Discovery" zu seiner zweiten Weltraum-Mission.

Während seiner zwei Shuttle-Flüge umrundete er 295 mal die Erde und hatte als Wissenschaftler und Ausbilder nachhaltigen Einfluss auf die Weltraumforschung im Allgemeinen. 1994 startete er zur russischen Raumstation "MIR" und damit zu seiner dritten Reise ins All. Ausgezeichnet wurde Merbold für seine Verdienste mit dem "Bundesverdienstkreuz Erster Klasse" und dem russischen "Orden der Freundschaft"





**Bundeskongress
Workshops Marketing**

URL dieser Seite: <http://www.ddh.de/index.php?id=2189>

Motivation, Management und Verkaufen



Unter dem Titel "Management im Handwerk – der Unternehmensturm" befasste sich Klaus Steinseifer mit verschiedensten Aspekten des Unternehmertums. Eine Verbesserung des Betriebes, so Steinseifer, müsse der Unternehmer bei sich selbst beginnen: "Was Sie verkaufen, ist immer die eigene Person, Ihre Produkte bringen Sie nur mit!" Damit nicht genug: Vom Zeitmanagement bis zur Kapitalausstattung versorgte Steinseifer die Zuhörer mit einer Vielzahl von Ratschlägen. Mitarbeiter häufiger loben, sich auf ein „Spezialistenimage“ konzentrieren oder die Kreditlinie ausweiten, gerade wenn es wirtschaftlich gut läuft – Steinseifer bot Tipps für alle Lebenslagen des Unternehmers.

Einen ausführlichen Beitrag über den Kongress lesen Sie in DDH 09/2007.

Protokoll zum 1. Meisterforum am 20. und 21. April 2007 in Heidelberg

4. Mai 2007

Frühling in Heidelberg ...

... und tatsächlich, begonnen hatte alles mit allerschönstem Frühlingswetter. Die Sonne strahlte, Wiesen und Wälder zogen ihr schönsten Kostüm an und unsere Teilnehmer/innen kamen in guter und erwartungsfroher Stimmung angereist.

Der zweite Veranstaltungstag

9.00 Uhr Klaus Steinseifer mit seinem Expertenvortrag rund um das Management im Handwerk

Der Unternehmensturm und die notwendigen Schritte zum Erfolg.

Und siehe da. Auch die ganz späten Heimkehrer waren alle pünktlich, ganz Ohr, zur Stelle.

Der Unternehmensturm – Wo fange ich an? Wo will ich hin? Ziele mit Datum versehen, Prioritäten setzen: sofort, mittelfristig, längerfristig – Schreibtisch aufräumen und viel Platz schaffen für das Wichtige! **KlackKlackAufgaben** – E-Mails, Post, Bank immer sofort und laufend abarbeiten. Die Chefin, der Chef, das Fundament. Die persönliche Erscheinung zählt. Wie ist der erste Eindruck: Farbe, Kleidung – es gibt keine zweite Chance. Bei gutem Eindruck bekommt man 93%ig den Auftrag. Die Meisterprüfung ist eine Momentaufnahme – man muss sich permanent weiterbilden! In 10 Jahren müssen wir Spezialberater sein mit Alleinstellungsmerkmal. **Kooperationen bestimmen die Zukunft!** Raumfabrik: Lehrlinge werden Gewerke übergreifend eingesetzt: Blick über den Tellerrand. Positive Einstellung haben – sofort danach handeln ist die Devise. Selbstmotivation: Ziele formulieren – sonst kommt man nicht an. Auch ein Chef muss Fehler zugeben können. Man kann von seinen Mitarbeitern keine Wunder erwarten, wenn man selbst nicht als Vorbild taugt. Geschäft und Privat zeitlich voneinander trennen. Privates Zeitmanagement ist sehr wichtig; denn 70% der HandwerkerInnen werden heute schon geschieden! **Ziel ist: Der glückliche Kunde** (nicht nur der zufriedene!). Sauberkeit, Pünktlichkeit. Zeit für das Wichtige. Nur wer selbst Glück ausstrahlt bekommt dies gespiegelt. **Die 10 As sind: Alle anfallenden Arbeiten auf Andere abwälzen, anschließend anschießen aber anständig.** Da ist der Tag versaut und die Mitarbeiter zahlen es heim. Es gibt zwei Arten der Autorität – natürliche oder machbezogene. Ein freundliches Wort kostet nichts und ist doch das schönste aller Geschenke (Daphne du Marier) **Fazit: Fehlende Anerkennung ist die größte Sabotage in der Unternehmensführung!**

Leider nur 45 Minuten ... als Einstieg zum nächsten Seminar – man hätte noch Stunden lang zuhören und lernen können.

Unterlagen dazu wurden den Teilnehmer/innen verteilt.

Fazit: Das Meisterforum/Landesverbandstag 2007 in Heidelberg war eine gelungene Mischung aus informativen und gewinnbringenden Vorträgen und einem kurzweiligem Rahmenprogramm in erstklassiger Atmosphäre und bei allerschönstem Wetter.

Der Vorstand des LIV's BW bedankt sich bei allen Innungsmitgliedern, die mit dabei waren. Tragen Sie ihre Eindrücke nach draußen, sprechen Sie mit Ihren Kollegen darüber und ziehen Sie selbst, Ihre Mitarbeiter(innen) und Ihre Firma Nutzen daraus.

"Alle Ängste und Sorgen während der Planung waren wie weggeblasen – die Anstrengungen haben sich gelohnt, die TeilnehmerInnen waren alle begeistert", sagte Heidelinde Heimann, die Geschäftsführerin des LIV's BW erleichtert.

Von allen Beteiligten wurde der Wunsch geäußert, dies im nächsten Jahr zu wiederholen. Das ist wohl das größte Kompliment, das man uns machen konnte.

Wir sagen: Herzlichen Dank Ihnen allen und bis bald beim nächsten Meisterforum/Landesverbandstag 2008!

Dieter Eckert
Landesinnungsmeister

Vorstandschaft
Peggy Rösch
Günter Mössinger
Karl-Heinz Lechler
Erich Wahlenmeier

Heidelinde Heimann
Geschäftsführung

Rudolf Vogel
Obermeister
der Innung Rhein-Neckar
und Organisator

Aus dem Bauch

Klaus Steinseifer ist Bankkaufmann und Malermeister. Nach vielen Jahren als Chef eines eigenen Malerbetriebs hat er Erfolg als Unternehmensberater und Seminaranbieter.



Kompetenz-Zentrum

Kehren Sie doch mal vor Ihrer eigenen Türe! Wie sieht es aus in Ihrem Betrieb, in Ihrem Kompetenz-Zentrum? Stehen Sie auf, gehen Sie vor Ihre Türe, „beamen“ Sie sich in den Körper Ihres neuen Kunden. Heute kommt er zu Ihnen und will mit Ihnen reden, Ihnen vielleicht einen ersten Auftrag erteilen. Wie sieht er Ihr Unternehmen, wie sieht es aus? Sehen Sie genau hin, betrachten Sie Ihr Unternehmen mit den Augen Ihrer Kunden! Wie sieht es aus im Flur, der zu Ihrem Büro führt? Wie viele Material- und Werkzeugkisten stehen dort herum, die schon längst im Lager verschwunden sein sollten? Sind Sie auf einen unerwarteten Kundenbesuch zu jeder Zeit vorbereitet? Auf Ihrem Schreibtisch finden seine Augen die „Wanderdünen“, Berge von Schriftstücken, dazwischen liegt eine Bohrmaschine. Die „Wanderdünen“ haben sich ihren Weg gesucht, auf das Sideboard und auf den Fußboden. Jetzt entscheidet Ihr Kunde, Ihnen niemals einen Auftrag zu erteilen! Warum? Diese Frage beantwortet sich von selbst. All das, was er bei Ihnen wahrnimmt, überträgt er auf sein Vorhaben und die Antwort ist: „Nein!“ Achten Sie darauf, schaffen Sie Ordnung im Haus, machen Sie sauber, misten Sie aus, räumen Sie auf. Und – ein Kompetenz-Zentrum hat nichts mit der Größe der Räumlichkeiten zu tun. Jedes noch so kleine Chefbüro ist Ihr Kompetenz-Zentrum, das es zu pflegen gilt, immer vorbereitet auf den Besuch eines Menschen, der Ihnen den lukrativsten Auftrag Ihres Unternehmerlebens erteilen will.

KlausSteinseifer@steinseifer.com, www.steinseifer.com



**Berichte aus dem Unternehmen
News 2007**

Petra Hesselmaier erhält den Innovationspreis Weiterbildung 2007

Stuttgart, 28. Juni 2007

 Der Sonderpreis 2007

 Hesselmaier GmbH, Böblingen

„Kundenservice – der Erfolgsmotor im Unternehmen“

„Wie d'r Herz, so's G'scherr“ – das gilt besonders in kleinen Handwerksbetrieben. Mit einer klaren Managementstruktur werden in diesem Betrieb des Maler- und Ladderhandwerks Arbeitsplätze gesichert und die Aus- und Weiterbildung gefördert. Mit dem Übergang des Unternehmens vom Vater auf die Tochter und jetzige Geschäftsführerin gingen grundlegende Veränderungen in der Betriebs- und Mitarbeiterführung einher. Gute handwerkliche Arbeit allein reicht schon lange nicht mehr. Neben einschlägigem fachlichen Wissen und Können werden von den Mitarbeitern zunehmend persönliche und soziale Kompetenzen im Umgang mit Kunden und untereinander im Betrieb erwartet. Produkte und Dienstleistungen sollen dem Kunden erklärt und verkauft werden. Wie das geht, lernen die Mitarbeiter in konsequenten und strategisch ausgerichteten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen in einer transparenten und lernförderlichen Unternehmensumgebung. Den Grundstein legte die Chefin durch Investitionen in die eigene Weiterbildung. Sie geht jetzt mit gutem Beispiel voran und weiß, dass qualifizierte und verantwortungsbewusste Mitarbeiter wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg und zu einem zufriedenen Kundenstamm beitragen.

Die Jury vergibt für das besondere Engagement einen Sonderpreis.

Hesselmaier GmbH, Böblingen
Valhinger Straße 27, 71032 Böblingen
Petra Hesselmaier
Telefon: 07031/229328
E-mail: service@maler-hesselmaier.de
Internet: www.maler-hesselmaier.de



IHK, HWK und WRS verleihen Innovationspreis Weiterbildung 2007 **Vier regionale Betriebe werden für innovative Weiterbildungsprojekte geehrt**

Zum fünften Mal werden kleine und mittelständische Unternehmen der Region Stuttgart für ihr beispielhaftes Engagement in der betrieblichen Qualifizierung mit dem Innovationspreis Weiterbildung ausgezeichnet. Erstmals findet die Preisverleihung im Rahmen der Eröffnung der Stuttgarter Weiterbildungstage der Arbeitsgemeinschaft für Berufliche Fortbildung Stuttgart statt.

Der Preis geht in diesem Jahr an vier Unternehmen, die mit viel Energie vorbildliche betriebliche Weiterbildungskonzepte für ihre Mitarbeiter entwickelt haben. Mit ihrem Engagement tragen die Preisträger nicht allein zur Qualitätssteigerung der betrieblichen Weiterbildung bei, sie erhöhen damit zugleich die Attraktivität der Region Stuttgart als Standort mit guten Entwicklungsmöglichkeiten für Beschäftigte fast aller Branchen und Berufe.

Den Innovationspreis Weiterbildung 2007 erhalten die Flughafen Stuttgart GmbH, Stuttgart, die Schefenacker Vision Systems Germany GmbH, Schwaikheim, und die sortimat Technology GmbH & Co., Winnenden. Ein Sonderpreis geht an die Hesselmaier GmbH, Böblingen.

Das Führungskräfte-Entwicklungsprogramm der Flughafen GmbH überzeugte die Jury als ausgereiftes und ergänzungsfähiges Gesamtkonzept, das im Sinne echter Nachhaltigkeit Führungskräften den erforderlichen Entwicklungsraum bietet.

Unternehmensleitung, Betriebsrat und Beschäftigte des mittelständischen Kfz-Zulieferers Schefenacker haben in turbulenten Zeiten ein Trainingsprogramm für Produktionsmitarbeiter, insbesondere An- und Ungelernte, auf die Beine gestellt. Eindrucksvoll trägt dies zur Verbesserung der Qualität der betrieblichen Prozesse und Produkte bei.

Der Sondermaschinenbauer sortimat stellt von fachbereichsorientierter Arbeitsweise auf Projektorganisation um und qualifiziert seine Projektteams in enger Verzahnung von Theorie und aktueller Projektpraxis auf vorbildliche Weise.

Kundenorientierte Mitarbeiter tragen wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg des Maler- und Lackiererbetriebs Hesselmaier bei. Mit großem persönlichen Engagement geht die Chefin mit gutem Beispiel voran und schafft eine transparente und lernförderliche Unternehmensumgebung, in der die Mitarbeiter konsequent weitergebildet werden.

Der Innovationspreis Weiterbildung ist ein Gemeinschaftsprojekt von Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart, Handwerkskammer (HWK) Region Stuttgart und Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH (WRS) mit Unterstützung vom Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg und dem DGB-Region Stuttgart.

Am Wettbewerb hatten sich diesmal 17 Unternehmen aus Dienstleistung, Handwerk, Handel und Industrie in der Region Stuttgart beteiligt. Wobei die Mehrzahl der vorgestellten Initiativen durch die Vielfalt der Ideen und eine hohe Qualität beeindruckte.

Die Initiatoren des Preises sind der Meinung, dass die ausgezeichneten Projekte es verdient haben, öffentlich gemacht zu werden. Sie seien Beweis für die Initiativekraft und Verantwortung der Unternehmen für die Qualifizierung der Mitarbeiter und die Eigenständigkeit der betrieblichen Weiterbildung in der Region Stuttgart. Sie sollten aber auch Ansporn sein und Beispiel geben für andere Unternehmen in der beruflichen Weiterbildung über das Gewohnte und Übliche hinaus zu denken und neue Ideen zu verwirklichen. Der Innovationskraft seinen dabei keine Grenzen gesetzt.

„Innovationen und wirtschaftliche Erfolge sind von qualifizierten Mitarbeitern abhängig. In Zeiten des rasanten wirtschaftlichen Wandels verfällt das erworbene Wissen rasch. Nur wer sich ständig weiterbildet kann heute langfristig erfolgreich sein. Hierin liegt eine große Chance gerade auch für kleine und mittelständische Unternehmen – aber sie müssen dafür Aufmerksamkeit, Zeit und Geld in das Wissen ihrer Mitarbeiter investieren. Diese wiederum sind aufgefordert, die Notwendigkeit des lebenslangen Lernens zu akzeptieren und die Bereitschaft dafür mitzubringen“, erklärt Dr. Walter Rogg, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH.

Andreas Richter, Hauptgeschäftsführer der IHK Region Stuttgart, rückt die aktuellen, bildungspolitischen Entwicklungen auf europäischer Ebene ins Blickfeld. Richter: „Die beruflichen, nichtakademischen Weiterbildungen müssen gestärkt werden.“ Zusammen mit der Wirtschaftsministerkonferenz spreche sich die IHK für die Einführung der Abschlussbezeichnung Bachelor Professional für die IHK Fachwirte, Fachkaufleute und Meister aus. Der Bachelor Professional unterstütze dabei ganz pragmatisch die Erfordernisse einer erfolgreichen Exportwirtschaft. „Deutsche Fachkräfte sind in ihrer Mobilität nicht mehr eingeschränkt und stehen im Ausland für die Qualität der deutschen Weiterbildung. Das kann sich auch positiv auf den Zuzug von Fachkräften nach Deutschland auswirken. Natürlich darf kein Etikettenschwindel betrieben werden und die Qualität muss stimmen, wenn damit die formale Gleichwertigkeit beruflicher und akademischer Bildung erreicht werden soll“, so Andreas Richter weiter.

Den Vorteil in der Aufstiegsqualifikation im Handwerk sieht Claus Munkwitz, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Region Stuttgart darin, dass der modulare Aufbau der Angebote eine gegenseitige Anerkennung von Modulen in vielen Fällen möglich macht. „Dies spart nicht nur Zeit und Geld, sondern versetzt den Handwerker in die Lage, innerhalb kurzer Zeit Qualifikationsebenen zu erreichen, die ihn im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig machen.“ Ein besonderer Stellenwert in Sachen Weiterbildung komme derzeit den Themen Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden und der älter werdenden Gesellschaft zu. Munkwitz: „Diese Märkte bedeuten Zukunft.“

Termin: Verleihung des Innovationspreises Weiterbildung bei den Stuttgarter Weiterbildungstagen, Donnerstag, 5. Juli 2007, Preisverleihung um 17:00 Uhr. Ort: Bertha-Benz-Saal im Haus der Wirtschaft, Willi-Bleicher-Straße 19, 70174 Stuttgart. Anmeldungen über www.innovationspreis-weiterbildung.de. Rückfragen unter Telefon 0711 2005-338. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos.

Pressekontakt

Helmuth Haag, WRS, Telefon 0711 22835-13

Gerd Kistenfeger, HWK Region Stuttgart, Telefon 0711 1657-253

Anke Seifert, IHK Region Stuttgart, Telefon 0711 2005-322

NATURSTEIN NEWS

News aus der Naturstein-Branche

Raumfabrik in Stuttgart

LICHT SCHAFFT STIMMUNG!



"Entspannt modernisieren – alles aus einer Hand!": Mit diesem Slogan haben am 4. Juni vier kompetente Handwerksunternehmen die Raumfabrik Stuttgart GmbH & Co gegründet. Dazu gehören auch die Steinmetz- und Bildhauermeister Thomas und Sabine Florian von W. Wacker und Söhne aus Stuttgart. Ziel der Handwerkerkooperation ist, handwerkliche Top-Leistungen aus einer Hand zu liefern und dabei den Kunden ein deutliches Plus an Service und Dienstleistung zu bieten. Mit von der Partie sind u.a. Maler, Elektriker, Küchenplaner, Garten- und Landschaftsbauer sowie Beleuchtungsexperten.



Der Kunde hat nur einen Ansprechpartner, der für ihn koordiniert und organisiert. Die Ausführung der Arbeiten erfolgt zum festen Termin und zum fixen Preis. Sitz der Raumfabrik ist in Stuttgart-Weilimdorf. Hier wird der Kunde vom Konzept bis zur Realisierung beraten und kann sich im Ausstellungsbereich Ideen holen.

Kontakt:

Raumfabrik Stuttgart
GmbH & Co. KG
Tel.: 0711/654910
service@raumfabrik-stuttgart.de

Bild: Mitglieder der Raumfabrik Stuttgart mit den Steinmetz- und Bildhauermeistern Thomas (l.) und Sabine Florian (2..v.l.), W. Wacker und Söhne e. K.

Pressemitteilung

Petra Hesselmaier erhält den Innovationspreis Weiterbildung 2007

Stuttgart, 5. Juli 2007

„Wia d'r Herr, so's G'scherr" – Natürliche Autorität durch die Vorbildfunktion sind die Zauberworte, nicht nur in einem kleinen Handwerksunternehmen.

Ein Generationswechsel ist die ideale Plattform für Neues. 2004 waren Veränderungen angesagt. In einem Traditionsunternehmen wurden ganz neue Formen der Mitarbeiterführung und Qualifizierung aufgerufen. Neben der fachlichen Kompetenz, mit ganz viel Wissen und Können, rückte die persönliche Kompetenz der Mitarbeiter immer mehr in den Vordergrund. Strategien und Strukturen im Management waren die Stationen auf dem Weg zum glücklichen Kunden. Die Mitarbeiter sind immer beteiligt, vor Ort, mitten im Geschehen, beim Kunden. Die persönliche Kompetenz zeigt sich im Umgang untereinander, intern im Unternehmen, mit der Geschäftsleitung und besonders beim Kunden, der betreut und informiert sein will. Einfaches Handeln reicht schon lange nicht mehr aus. Man muss reden, erklären, informieren - und verkaufen. Wie das geht, lernte man durch eine strategische und konsequente Weiterbildung, Umsetzung des Gelernten, mit gutem Beispiel voran zu gehen und die Mitarbeiter durch eine abgestimmte Qualifizierung in die neue Unternehmensphilosophie mit einzubeziehen. So überzeugte sie Ihre Mitarbeiter und schaffte damit eine neue, besondere Unternehmenskultur in Ihrem kleinen und feinen Handwerksunternehmen.

Laudatio

Bei der Qualifizierung mit gutem Beispiel vorangehen – gerade im Handwerk ist das für viele Chefinnen und Chefs noch nicht selbstverständlich. Mit einem Sonderpreis zeichnen wir deshalb Petra Hesselmaier aus, die Geschäftsführerin der Hesselmaier GmbH.

Bei ihrer Übernahme der Geschäftsführung vor drei Jahren wurde ein Desinteresse der Mitarbeiter am Unternehmen deutlich, das zwar durch großen Einsatz der Geschäftsführung ausgeglichen wurde, aber zu ihrer Überlastung führte. So waren auch in einem Traditionsunternehmen neue Formen der Mitarbeiterführung und des Managements gefordert!

Dazu gehört zum einen eine unternehmensinternen Offenheit und Selbständigkeit der Mitarbeiter bei der Neuorganisation von Betriebs- und Arbeitsabläufen. Dazu gehören regelmäßige Strategiegelgespräche mit allen Mitarbeitern, bei denen für abgeschlossene Projekte ein Fazit gezogen und neue Projekte vorgestellt werden. Auch für Betriebsabläufe werden Regelungen gemeinsam aufgestellt, einschließlich gemeinsam abgesprochener Konsequenzen bei deren Nichteinhaltung.



Dazu gehört aber auch die Bereitschaft, eigene Stärken und Schwächen gespiegelt zu kriegen und bereit zu sein, an den eigenen Schwächen zu arbeiten. Und diese Einstellung kann nicht von oben „verordnet“ werden, Petra Hesselmaier geht mit viel Mut als Chefin eines kleinen Unternehmens auf diesem Weg voran. Viel Überwindung hat es sie gekostet, sehr früh auch vor „versammelter Mannschaft“ einen eigenen Fehler einzugestehen. Doch letztendlich hat es ihr nicht nur die Anerkennung ihrer Mitarbeiter gebracht, sondern die Grundlage für ein lernförderliches Unternehmensklima gelegt. Durch einen offenen Umgang mit individuellen Stärken und Schwächen werden die Mitarbeiter nicht nur ihren Vorlieben entsprechend eingesetzt. Vielmehr macht Frau Hesselmaier dann in regelmäßigen Mitarbeitergesprächen möglichst passgenaue Vorschläge Fortbildungen, aus denen dann gemeinsam – und auch mit Blick auf betriebliche Karrieremöglichkeiten – passende ausgewählt werden. Und das umfasst gleichermaßen fachliche wie auch persönliche Weiterbildung.

Dieser Weg erfordert Kraft und Zeit. Auch nach drei Jahren und einigen Fortbildungen ist die Neuausrichtung des Unternehmens nicht "abgeschlossen", sondern von Frau Hesselmaier ständig weiterbetrieben. Und dabei

bleibt sie nicht nur auf ihr Unternehmen beschränkt – sie hat sich zusätzlich am Aufbau des Arbeitskreises „Management im Handwerk“ beteiligt. Fanden sich hier zunächst Teilnehmende eines Seminars zusammen, um sich über das Seminarende hinaus zur Einführung neuer Managementmethoden in ihren Betrieben auszutauschen (und immer wieder neu zu motivieren), ist es mittlerweile ein Arbeitskreis mit fast 40 Unternehmen unter dem Dach der Handwerkskammer geworden.

Kontakt

Petra Hesselmaier
Hesselmaier GmbH
Vaihinger Straße 27
71032 Böblingen
Telefon 07031 229328
E-Mail service@maler-hesselmaier.de
Internet www.maler-hesselmaier.de

Weitere Bilder in druckreifer Version stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Petra Hesselmaier erhält Innovationspreis

Design-Malerbetrieb Petra Hesselmaier GmbH in Böblingen wurde ausgezeichnet
mit dem Sonderpreis Weiterbildung 2007

Der Malerbetrieb von Petra Hesselmaier aus Böblingen darf sich freuen: Das Unternehmen wurde jetzt mit einem Sonderpreis Weiterbildung 2007 ausgezeichnet. Eine hohe Anerkennung für den kleinen, aber feinen Böblinger Handwerksbetrieb, der immer wieder durch seine Design-Malereien auffällt.

Um zu erfahren, welche Kategorie da eingekürzt wurde, lehnt sich ein Blick auf die anderen drei Preisträger: Neben dem Malerbetrieb von Petra Hesselmaier wurden noch die Flughafen Stuttgart GmbH, die Scheffacker Vision Systems Germany GmbH und die sortimat Technology GmbH & Co. ausgezeichnet. Der Innovationspreis wird gemeinschaftlich verliehen von der Handwerkskammer, der IHK und der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart.

Dass ein Generationswechsel die ideale Plattform sein kann, um Neues zu schaffen – im Malerbetrieb von Petra Hesselmaier wird es auf eindrucksvolle Weise unterstrichen. 2004 übernahm Petra Hesselmaier die Geschäftsführung. Und in dem Böblinger Traditionsunternehmen wurden seither ganz neue Formen der Mitarbeiterführung und Qualifizierung verankert. Neben der fachlichen Kompetenz rückte die persönliche Kompetenz der Mitarbeiter immer mehr in den Vordergrund. Denn die Mitarbeiter sind immer auch ein Aushängeschild des Unternehmens vor Ort beim Kunden daheim. Ihre persönliche Kompetenz zeigt sich aber nicht nur draußen beim Kunden, der betreut und informiert sein will, sondern genauso intern im Unternehmen im Umgang untereinander.

Durch qualifizierte Weiterbildungen wurden die Mitarbeiter in die neue Unternehmensphilosophie eingeführt. In ihrer persönlichen Kompetenz ernst genommen und geschult. Durch dieses Konzept

der Einbindung konnte Firmenchefin Petra Hesselmaier ihre Mitarbeiter von der neuen Unternehmensstrategie überzeugen – und sie schaffte damit zugleich eine neue, besondere Unternehmenskultur in ihrem Handwerksbetrieb – eine Unternehmenskultur, die sich durch persönliche Stärken, gegenseitigen Respekt und ein hohes Verantwortungsbewusstsein auszeichnet.

In der Laudatio heißt es: „Bei der Qualifizierung mit gutem Beispiel voranzugehen – gerade im Handwerk ist das für viele Chefinnen und Chefs noch nicht selbstverständlich. Mit einem Sonderpreis zeichnen wir deshalb Petra Hesselmaier aus, die Geschäftsführerin der Hesselmaier GmbH. Seit Übernahme der Geschäftsführung hat sie im



Laudatorin Rosemarie Berner von der Handwerkskammer (l.) überreicht die Urkunde an Firmenchefin Petra Hesselmaier

Betrieb neue Formen der Mitarbeiterführung und des Managements entwickelt. Dazu gehört zum einen eine unternehmensinterne Offenheit und Selbstständigkeit der Mitarbeiter bei der Neuorganisation von Betriebs- und Arbeitsabläufen. Dazu gehören regelmäßige Strategiegespräche mit allen Mitarbeitern, bei denen für abgeschlossene Projekte ein Fazit gezogen und neue Projekte vorgestellt werden. Auch für Betriebsabläufe werden Regelungen gemeinsam aufgestellt, einschließlich gemeinsam abgesprochener Konsequenzen bei deren Nichteinhaltung.

Dazu gehört aber auch die Bereitschaft, eigene Stärken und Schwächen gespiegelt zu bekommen und bereit zusein, an den eigenen Schwächen zu arbeiten. Und diese Einstellung kann, nicht von oben verordnet werden, Petra Hesselmaier geht mit viel Mut als Chefin eines kleinen Unternehmens auf diesem Weg voran.“ Nach drei Jahren ist die Neuausrichtung des Unternehmens keineswegs abgeschlossen, sondern wird begriffen als permanent offener Prozess.

Parallel ist Petra Hesselmaier am Aufbau des überregionalen Arbeitskreises „Management im Handwerk“ beteiligt. Ging es hier zunächst im Stil eines Seminars um die Einführung neuer Managementmethoden in den Betrieben, so ist der Arbeitskreis mit mittlerweile fast 40 beteiligten Unternehmen aus ganz Baden-Württemberg zur festen Größe unter dem Dach der Handwerkskammer geworden.

Wer sich für die (Mit-)Arbeit im Arbeitskreis interessiert, nimmt Kontakt auf mit Petra Hesselmaier, Vaihinger Straße 27 in Böblingen, Telefon: (0 70 31) 22 93 28, E-Mail: service@maler-hesselmaier.de red / mmü

Machen Sie reinen Tisch!

Volle Schreibtische drücken aufs Gemüt.



Klaus Steinseifer

Wie viele Dinge liegen gerade im Moment auf Ihrem Schreibtisch? Was sehen Sie alles vor sich, das noch bearbeitet werden will? Merken Sie, wie diese Sachen Sie belasten, wie Sie den Stapel ansehen und Sie davon runtergezogen werden?

Räumen Sie auf. Auf Ihrem Arbeitsplatz darf maximal eine Aufgabe liegen. Die, die Sie gerade jetzt erledigen müssen oder wollen. Alle anderen Dinge sollten aus Ihrem Blickfeld verschwinden, weil Sie sonst immer wieder abgelenkt und auch deutlich irritiert werden. Schaffen Sie sich die nötigen Hilfsmittel an.

Wiedervorlage

Die Wiedervorlagemappe: Hier legen Sie am besten alle Vorgänge ab, die nicht unbedingt heute bearbeitet werden müssen. Es reicht, wenn Sie am Tag vorher die Unterlagen für den nächsten Tag sichten, mit Prioritäten versehen und in Ihrem Zeitplaner mit der dazu gehörigen Zeitvorgabe eintragen. Diese Unterlagen finden dann Platz in der obersten Schublade Ihres Schreibtisches. – und nur diese! Die Schublade öffnen Sie dann morgens, nehmen die oberste Aufgabe heraus, arbeiten sie ab, erst danach die nächste Aufgabe, die übernächste und so weiter. Sie werden bei dieser Arbeitsweise sehr schnell feststellen, dass Sie so viel effektiver arbeiten können, Ihre Aufgaben schneller erledigt sind, weil Ihre

Gedanken nicht mehr von einem riesigen Stapel unerledigter Vorgänge abgelenkt werden, auf den Sie sonst blicken müssten.

Eine Aufgabe, die von der einen Schreibtischseite auf die andere gelegt wird, ohne dass daran etwas gemacht wurde, ist ein unglaublicher Zeit- und Gedankendieb. Befreien Sie sich jetzt davon und räumen Sie Ihren Schreibtisch auf.

Schubladen

Vor allem die Schubladen sollten systematisch organisiert werden:

- Schreibtischschublade 1: Tagesaufgaben, darunter die Wiedervorlagemappe.
- Schreibtischschublade 2: Aufgaben mit Priorität 2, die Sie sich aber erst dann vornehmen, wenn die Schublade 1 leer ist oder die Aufgaben dann vielleicht zur Priorität 1 geworden sind.
- Schreibtischschublade 3: Aufgaben mit Priorität 3 – also nicht so wichtig – müssen nicht heute, morgen oder übermorgen erledigt werden. Einmal in der Woche durchsehen, ob nicht eine Aufgabe eine andere Priorität bekommen muss oder die Sache inzwischen vielleicht erledigt ist, nicht mehr aufgehoben werden muss, abgelegt werden kann. Das genügt bei dieser Organisation vollkommen.
- Wenn Sie noch Schubladen frei haben, benennen Sie eine davon mit der Überschrift: Wartende Aufgaben, bei denen die Erledigung nicht von Ihnen abhängt, Sie auf Informationen warten müssen, die keinem bestimmten Fertigstellungstermin unterliegen.

Viel Spaß beim Platz schaffen, für Ihre Gedanken und für die wirklich wichtigen Dinge in Ihrem Unternehmen und in Ihrem Leben. Es ist ganz einfach, wenn Sie jetzt handeln.

Klaus Steinseifer

Raumfabrik in Stuttgart

Im Juni gründeten vier Handwerksbetriebe aus der Region die Raumfabrik Stuttgart GmbH & Co. KG.

Entspannt modernisieren – alles aus einer Hand. Das ist der Slogan der Raumfabrik, einer Handwerker-Kooperation, die sich den Anforderungen des Marktes gemeinsam und höchst professionell stellen will.

Am Standort Stuttgart-Weilimdorf wird die Raumfabrik im Herbst 2007 eine neuartige Ausstellungsfläche eröffnen. Mit diesem Schritt stellen die Raum-

fabrik Stuttgart. „Die Unterstützung jedes einzelnen Mitarbeiters aus dem Raumfabrik-Team ist für den erfolgreichen Schritt nach Stuttgart-Weilimdorf enorm wichtig!“ Klaus Steinseifer, der Berater des Unternehmens, machte deshalb allen Mitarbeitern deutlich: „Nur so gelingt es, sich vom Wettbewerb abzuheben und Kunden in Stuttgart und Umgebung langfristig



(v.l.) Thomas und Sabine Florian, Michael M. Wagner, Petra Hesselmaier, Martin Olejniczak, Thomas Herzog, Maler- und Lackiermeister sowie Gründungsvater der Raumfabriken, und Thomas Lorch. Foto: Raumfabrik

fabrikanten die Weichen für eine langfristige und positive Platzierung im Markt. Die Ausstellungsfläche soll sich ganz entscheidend von anderen Präsentationen abheben. Alle Gewerke werden zu einer Gesamtausstellung verbunden, die in ihrer Form einmalig sein dürfte. Der Kunde soll auf qualitativ hochwertige und stimmige Art vom Konzept bis zur Realisierung einer geplanten handwerklichen Maßnahme nachhaltig beraten werden.

„Das Konzept der Raumfabrik basiert nicht zuletzt auf der hervorragenden Qualifikation der Mitarbeiter“, erklärt Petra Hesselmaier, Design-Malermeisterin, Mitgesellschafterin und Geschäftsführerin der Raum-

zu begeistern.“ Die Raumfabrik Stuttgart gehört einem bundesweit aufgestellten Verbund an, einer Handwerker-Kooperation, über die das Malerblatt schon berichtete (siehe Malerblatt 8/06, Seite 42). Dahinter steht die Idee, handwerkliche Top-Leistungen aus einer Hand zu erbringen und dabei den Kunden ein deutliches Plus an Service und Dienstleistung zu bieten. Diese Philosophie wird vom Markt gut angenommen.

Kontakt:
Raumfabrik Stuttgart
Mittlerer Pfad 2
70199 Stuttgart-Weilimdorf
Tel.: (0711) 654910
www.raumfabrik-stuttgart.de
www.maler-hesselmaier.de
service@raumfabrik-stuttgart.de



Hoch hinaus

(Stuttgart) „Erfolgreiche Unternehmensführung lässt sich sehr gut mit dem Bau eines Turmes vergleichen“, sagt der Handwerksmeister und Berater im Handwerk Klaus Steinseifer. „Es braucht ein gutes Fundament, um hoch hinaus zu kommen.“ Wie Handwerker mit den richtigen Strategien die Basis für ihren Erfolg legen können, erfuhren die Unternehmerfrauen im Handwerk Stuttgart von dem Experten in einem unterhaltsamen und aufschlussreichen Managementseminar.

Klaus Steinseifer weiß, wovon er spricht: Vor rund 25 Jahren übernahm er den elterlichen Malerbetrieb, nachdem er zunächst eine Banklehre absolviert hatte und dort bereits zum Führungsteam gehörte. Für seine handwerkliche Ausbildung und Betriebsübernahme war die Kenntnis einschlägiger betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge eine hervorragende Grundlage – und die beste Kombination für den unternehmerischen Erfolg!

Doch gerade im Handwerk fehlt es häufig an einer strategischen Unternehmensplanung. „Kompetenz ist da, aber Kompetenz ist nicht alles!“, mahnt Steinseifer. In seinem „Unternehmensturm“ zeigt er den Teilnehmern, dass fachliches Können zwar das unverzichtbare Fundament für ein Unternehmen bildet, es aber weitere 10 Stockwerke braucht, bis ein stabiles Gebäude entsteht. Dazu gehört nicht nur die Fähigkeit, seine Bilanzen lesen zu können. Eine Reihe innerer und äußerer Unternehmenswerte müssen stimmen, um hoch hinaus zu kommen: beispielsweise der Rückhalt in der Familie, die Mitarbeiterkompetenz und -motivation aber auch der stimmige Auftritt am Telefon oder das visuelle Erscheinungsbild.

Seit 1989 gibt Klaus Steinseifer seine Kenntnisse und Erfahrungen als „Berater im Handwerk“ an kleine und mittelständische Handwerksbetriebe weiter. „Unternehmen, in denen es läuft, wie geschmiert, haben das Rad nicht neu erfunden“, sagt Steinseifer. „Sie managen ihren Erfolg mit der Turmbau-Strategie, die alle Details der Unternehmensführung berücksichtigt und begeisterte und glückliche Kunden zum Ziel hat.“ Viele Unternehmerfrauen im Handwerk Stuttgart können jetzt ebenfalls auf diese erfolgreiche Strategie bauen.

Claudia Grüßhaber



IHK & REGION → Nachrichten

So sehen Sieger aus

Vier Unternehmen aus der Region sind für ihre innovativen Weiterbildungsprojekte ausgezeichnet worden.



Peter Ziehe (Jurymitglied), SWR 4; Uwe Schäfer, Schefenacker GmbH; Petra Hesselmaier, Hesselmaier GmbH; Hans-Dieter Baumrog, sortimat; Friedemann John, Flughafen Stuttgart; Rosemarie Berner (Jurymitglied), Fink GmbH und Andreas Richter, IHK-Hauptgeschäftsführer (von links).

► Den Innovationspreis Weiterbildung 2007 haben die Flughafen Stuttgart GmbH, Stuttgart, die Schefenacker Vision Systems

Germany GmbH, Schwaikheim, und die sortimat Technology GmbH & Co., Winnenden erhalten. Ein Sonderpreis ging an die Hesselmaier GmbH, Böblingen.

Zum fünften Mal wurden regionale Firmen für ihr Engagement in der betrieblichen Qualifizierung mit dem Preis ausgezeichnet, der von IHK, Handwerkskammer und Wirtschaftsförderung Region Stuttgart verliehen wird.

Chefin als Vorbild

Das Entwicklungsprogramm der Flughafen GmbH überzeugte die Jury durch ihr modular aufgebautes Gesamtkonzept für Führungskräfte, Unternehmensleitung, Betriebsrat und Beschäftigte des mittelständischen Kfz-Zulieferers. Schefenacker haben in turbulenten Zeiten ein Trainingsprogramm für Produktionsmitarbeiter, vor allem An- und Ungelernte, auf die Beine gestellt. Eindrucksvoll trägt dies zur Verbesserung der Qualität

der betrieblichen Prozesse und Produkte bei. Der Sondermaschinenbauer sortimat stellt von fachbereichsorientierter Arbeitsweise auf Projektorganisation um und schult seine Mitarbeiter. Vorbildlich dabei die Verzahnung von Theorie und Projektpraxis. Kundenorientierte Mitarbeiter tragen zum Erfolg des Maler- und Lackierbetriebs Hesselmaier bei. Chefin Petra

Hesselmaier schafft eine transparente und lernförderliche Umgebung, in der die Mitarbeiter konsequent weitergebildet werden. Am Wettbewerb hatten sich 17 Firmen beteiligt.

www.innovationspreis-weiterbildung.de, www.flughafen-stuttgart.de, www.schefenacker.com, www.sortimat.com, www.maler-hesselmaier.de



Gastreferent war FIFA-Schiedsrichter Markus Merk. Sein Motto: Entscheidungen treffen und kommunizieren.



Der menschliche Kicker – ein Highlight der Stuttgarter Weiterbildungstage; Startschuss war die Preisverleihung des Weiterbildungspreises.

Editorial



Glaubwürdigkeit

Die Tageszeitung TAZ brachte es wieder rotfrech auf den Punkt: „Vattenfall jetzt ohne GAU-Leiter“. GAU meint hier den Größten Anzunehmenden Unfall in einem Atomkraftwerk, den wir alle seit Tschernobyl kennen. Durch seine verheerende Informationspolitik verlor der schwedische Stromkonzern seine Glaubwürdigkeit – und die für den maroden Reaktor in Krümmel verantwortlichen Manager mussten gehen. | Um die „Beibehaltung persönlicher Glaubwürdigkeit“ geht es Dr. Karsten Bredmeier, der einen „revolutionären Workshop“ anbietet mit dem Titel: „provokatives Verkaufen“. Weil die Unternehmer der Malerbranche viel mit Privatkunden zu tun haben, wissen diejenigen mit sozialer Kompetenz aus der Erfahrung heraus, wie viel Kundenprovokation sich noch mit der eigenen Glaubwürdigkeit vereinbaren lässt. | Einen netten Versprecher zum Thema Verkaufsgespräch hörte ich kürzlich am Telefon von einem Malermeister, den ich Ihnen augenzwinkernd zitiere: „Wenn es mit dem Auftrag nicht klappt, dann kann’s nicht an meiner schlechten Beratung liegen – die ist nämlich sehr gut.“ | Wie gut die Beratung, wie gut der Betrieb und wie gut der Unternehmer selber ist, das sollte jeder immer mal wieder neu bilanzieren. Klaus Steinseifer bietet im Kommentar „Qualifizierung“ auf Seite 12 kostenlos 100 Fragen für einen Unternehmens-Check an: so können eventuelle persönliche oder betriebliche Schwächen schneller entdeckt werden. | Und falls doch einmal etwas auf der Baustelle schief läuft, dann gibt es immer noch die Chance, über eine schnelle und gute Bearbeitung der Reklamation beim Kunden zu punkten, siehe Seite 48. | Kein Hilfsmittel fürs häusliche Putzen, sondern ein riesiges Problem ist der Hausschwamm. Was gegen ihn getan werden kann, steht ab Seite 22. Man kann diesen üblen Zeitgenossen aber durchaus auch humorvoll sehen, allerdings ausschließlich im Cartoon, siehe Seite 74. | Mit dem notwendigen Abstand können inzwischen hoffentlich die Malerarbeiten aus dem Angebot eines Kaffeerösters emotionsloser gesehen werden. Ein Aufschrei ging durch die Branche, Protestnoten wurden verfasst. Die Glaubwürdigkeit blieb dabei jedoch stellenweise auf der Strecke. Manches kam nur wie eine Alibi-Reaktion oder wie ein Reflex rüber. Viel Wind also um nichts? Werner Deck sieht es in seinem Leserbrief auf Seite 68 genau so. | Mit Emotionen & Co. gehen die Frauen wohl anders um, wie im Porträt der Meisterfrau Bärbel Stütz ab Seite 40 zu entdecken ist. | Eine Welle von Szenedrinks überflutet das feierwütige Volk, heißt es im Juli-Brauereijournal. Na denn, auf den Restsommer: Prost!

Ulrich Schweizer [ulrich.schweizer@konradin.de]

Aus dem Bauch

Klaus Steinseifer ist Bankkaufmann und Malermeister. Nach vielen Jahren als Chef eines eigenen Malerbetriebs hat er Erfolg als Unternehmensberater und Seminaranbieter.



Qualifizierung

Qualifizierung und Handwerk – treffen da zwei Welten aufeinander? Wer sich heute nicht für die Zukunft aufstellt, wird keine mehr haben. Es scheint so, als ob das Handwerk tatsächlich immer anders agiert, als die Marktgesetze es verlangen. Wenn keine Aufträge da sind, wird kein Geld und wenn Aufträge da sind, wird keine Zeit für Qualifizierungen zur Verfügung gestellt. Notwendiges Wissen wird als nicht erforderlich eingestuft: „Das regelt sich schon irgendwie!“ Nein, es regelt sich nicht! Worauf warten Sie denn noch? Darauf, dass Sie Ihr Wettbewerber noch mehr überholt, Sie den Anschluss verpassen? Einige wenige Unternehmen im Handwerk scheinen den Erfolg gepachtet zu haben. Wurde hier das Rad neu erfunden? Ganz sicher nicht! In diesen Unternehmen wird der Erfolg gemanagt, mit einer Strategie, die alle Details der Unternehmensführung berücksichtigt, die dafür sorgt, dass es keine Reibungsverluste gibt, die den Kundenauftrag gefährden können. Begeisterte Kunden sind das Ziel einer erfolgreichen Strategie. Gibt es in Ihrem Betrieb eine Strategie? Ja? Herzlichen Glückwunsch! Sie gehören zu dem Kreis der Unternehmerinnen und Unternehmer, die eine Zukunftsperspektive haben. Und Ihre Kollegen reden über Sie: „Ich weiß nicht, wie der das macht, der hat immer nur Glück!“ Sie wissen es: Planung ist der Bodensatz des Glücks! Checken Sie Ihren Betrieb und stellen Sie sich den 100 Fragen des kostenlosen Malerblatt-Unternehmens-Checks, der unter www.malerblatt.de/downloads für Sie zur Verfügung steht.

KlausSteinseifer@steinseifer.com, www.steinseifer.com

Ehrung

Stuttgarter Betriebe erhielten den Innovationspreis Weiterbildung 2007.

Zum fünften Mal wurden kleine und mittelständische Unternehmen der Region Stuttgart für ihr beispielhaftes Engagement in der betrieblichen Qualifizierung mit dem Innovationspreis Weiterbildung ausgezeichnet. Einen Sonderpreis erhielt der Maler- und Lackierbetrieb Hesselmaier. Kundenorientierte Mitarbeiter tragen wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Mit gro-

ßem Engagement geht die Chefin mit gutem Beispiel voran und schafft eine transparente und lernförderliche Unternehmensumgebung, in der Mitarbeiter konsequent weitergebildet werden. Der Innovationspreis Weiterbildung ist ein Gemeinschaftsprojekt von Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer und Wirtschaftsförderung aus der Region Stuttgart.

BETRIEB & MANAGEMENT

„Die Mitarbeiter sind stolz auf ihre Firma“

Alltags-Organisation | Sie arbeiten rund um die Uhr, doch trotzdem drückt ständig Unerledigtes auf Ihre Nerven? Bevor Sie die Nacht zum Tag machen, ändern Sie besser andere Dinge. Wie Sie Lebensqualität und Betriebserfolg gleichermaßen erhöhen, lernen Sie Schritt für Schritt beim hm-Managementseminar.

► **Wie viel sich wirklich getan hat**, ist Günther Müller so richtig beim alljährlichen Betriebsausflug aufgefallen: „Früher haben sich die Mitarbeiter bei solchen Gelegenheiten vor allem über Dinge beklagt, die aus ihrer Sicht nicht so gut liefen; in diesem Jahr gab es viel Lob und Anerkennung.“ Dabei ist es gerade mal ein knappes halbes Jahr her, dass der Inhaber des SHK-Betriebs Müller + Sohn besucht hat. Ursprünglich war der Trip in den Schwarzwald laut Müller vor allem als Belohnung und Anerkennung für die Leistung seines wichtigsten Mitarbeiters gedacht. Doch im Unterschied zu vielen Seminaren vorher „haben wir hier das Handwerkszeug bekommen, wie man notwendige Veränderungen Schritt für Schritt umsetzt“, erklärt Stach von Goltzheim.

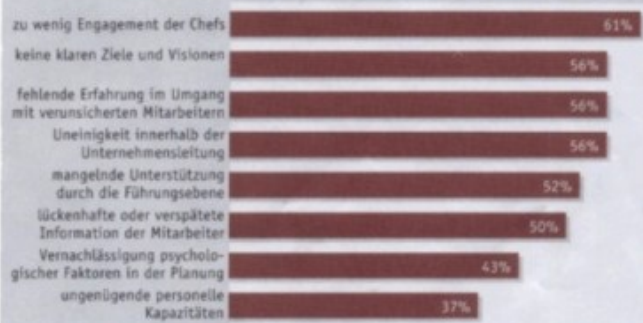
Seit 1989 führt Günther Müller den Familienbetrieb, der mit 18 Mitarbeitern 1,3 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet. Als er vor drei Jahren ein Ladenlokal in der Innenstadt eröffnete, brachte dies die verbesserungswürdige Betriebsorganisation an ihre Grenzen: „Wir haben uns fast zu Tode gearbeitet, doch es gab kein System“, erinnert sich Müller. Weil das auch bei den Mitarbeitern für Missstimmung sorgte, suchten Müller und Stach von Goltzheim einen Weg, um die Betriebsstrukturen zu verbessern. Den von der Kreishandwerkerschaft empfohlenen Berater interessierte beim Eingangsgespräch aber nur die Bilanz. Weil das, so Müller, „nicht unser Thema war“, suchte das Führungsteam eine Alternative: „Nach einem Telefonat mit Klaus Steinseifer, der uns sagte, dass wir nach Besuch des Seminars keinen Berater brauchen, haben wir uns angemeldet“, erinnert sich Stach von Goltzheim.



Überschuhe auch für die Chefs: Günther Müller (rechts) und Andreas Stach von Goltzheim haben schon viel verändert.

Die drei Tage im Schwarzwald erwiesen sich für die Firmenchefs als der Schlüssel, den sie schon lange gesucht hatten. „Das Beispiel des Unternehmensturms“, so Müller, „hat mir vor Anfang an eingeleuchtet, denn wenn auch nur ein Klötzchen fehlt, bricht der ganze Turm zusammen.“ Anschaulich und gewürzt mit vielen Beispielen aus seiner früheren Seminarleiter Praxis erklärte Seminarleiter Klaus Steinseifer den Teilnehmern, dass sie zunächst ein solides Fundament für ihren Unternehmensturm schaffen müssen: „Es bringt nichts, beim Marketing anzufangen, wenn es schon beim persönlichen Auftritt hapert.“ Dies war nur eine von vielen Erkenntnissen, die die beiden Firmenchefs direkt nach ihrer Rückkehr in die Tat umgesetzt haben: „Wir haben gelernt, dass die Strickjacke gar nicht geht, und sofort blaue Oberhemden für das Büroteam sowie Poloshirts für die Monteure bestellt“, erklärt Andreas Stach von Goltzheim. Doch auch beim eigenen Auftritt haben die Chefs über die Strickjacke hinaus Änderungsbedarf entdeckt: Zogen früher nur die Monteure die Überschuhe beim Kunden an, streifen jetzt auch Müller und von Goltzheim vor dem Betreten der Wohnung die Schmutzbremsen über. „Viele Kunden sagen, dass wir das gar nicht brauchen, doch wir bestehen dar-

Warum Veränderungen im Betrieb scheitern*



Quelle: Klaus Steinseifer

* Antworten in Prozent der Befragten, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: TU München/CA Consulting Düsseldorf

Foto: Jens Weber

BETRIEB & MANAGEMENT



auf und streifen die Überschuhe bewusst vor den Augen der Kunden über." Das macht Eindruck und schafft Vertrauen, so dass sich letztlich auch die Auftragschancen erhöhen.

Obwohl die Unternehmer nach wenigen Monaten viele Veränderungen realisiert haben, läuft längst nicht alles perfekt. Das ist, so Andreas Stach von Goltzheim, auch nicht das Ziel: „Wir wollen nicht von heute auf morgen alles umwerfen, sondern die Struktur systematisch verbessern.“ Kleine Schritte und Maßnahmen, die dafür nötig sind, legen die beiden Unternehmer einmal im Monat während eines Planungstages fest. „Es nutzt nichts, sich nur ein Wochenende mit der Betriebsstruktur zu

beschäftigen, sondern man muss ständig am Ball bleiben und die Mitarbeiter einbeziehen“, so Günther Müller.

Beim Seminar braucht es nach Einschätzung des zweiten Chefs von Goltzheim einen halben Tag, bis „einen die Aussagen von Klaus Steinseifer auch wirklich überzeugen“. Gemessen an der inzwischen 100-jährigen Firmentradition und den vielen vergeblichen Veränderungsmaßnahmen haben sich die drei Tage Seminar für das Führungsteam von Müller + Sohn mehr als gelohnt. Schließlich, so von Goltzheim, „haben wir uns dadurch auch noch die Kosten für den Berater gespart“.



„Planung ist der Bodensatz des Glücks“, sagt Seminarleiter Klaus Steinseifer.

kerstin.meier@handwerk-magazin.de

HM-EXKLUSIVANGEBOT

Drei Tage für mehr Lebensqualität

Sie wollen schon lange einige Dinge im Betrieb verändern, wissen aber nicht wie? Bei dem von *handwerk magazin* in Kooperation mit den Steinseifer-Seminaren angebotenen Seminar „Management im Handwerk“ zeigt Ihnen Seminarleiter Klaus Steinseifer, wie



Sie Ihren Zielen auch im hektischen Betriebsalltag Schritt für Schritt näher kommen und damit Unternehmenserfolg und

Lebensqualität gleichermaßen steigern. Im idyllischen Schwarzwaldstädtchen Loßburg, drei Kilometer südlich von Freudenstadt, erwartet Sie im Wellnesshotel Park-Hill eine entspannte Seminaratmosphäre und zusätzlich auch ein professionelles Wellness-Angebot für die perfekte Erholung nach erlebnisreichen Seminarstunden. Kleine Gruppen von maximal zwölf Teilnehmern garantieren effizientes Arbeiten und einen systematischen Seminarerfolg.

Die Themen

- Als Chef sicher und souverän auftreten
- Konflikte in der Familie bewältigen
- Die Bank als Partner gewinnen
- Zeit gewinnen durch klare Zielvorgaben

- Die Mitarbeiter zu einem starken Team formen
- Tägliche Erfolgskontrolle durch einfaches Controlling
- Kunden gezielt gewinnen und halten

Der Referent

Klaus Steinseifer, Bankkaufmann und Maler- und Lackierermeister, führte jahrelang selber erfolgreich einen Handwerksbetrieb, bevor er sich als Referent und Moderator mit seinem Qualifizierungsangebot für das Handwerk selbstständig machte. Infos und Referenzen unter www.steinseifer.com

Die Leistungen

- Hotelaufenthalt (****) mit Vollpension (ohne Getränke), Infos zum Hotel unter www.park-hill.de

Tipp für Wellness-Freunde: Buchen Sie die gewünschten Leistungen schon vor Ihrer Anreise

übers Internet, dann können Sie vor Ort gleich richtig entspannen!

- Seminar mit Seminargetränken, Kaffeepausen und ausführlichen Teilnehmerunterlagen auf CD
- besondere persönliche Betreuung während des Seminars
- drei Monate kostenfreie Seminarnachbetreuung per Mail

Termin + Preise

4. bis 6. Oktober 2007 (Anreise am Vortag bis 18 Uhr)

Sonderpreis für hm-Abonnenten: 980 Euro netto ohne Mehrwertsteuer (bei Vorlage der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer entfällt für Sie die Mehrwertsteuer!)

Wichtig: Die Kosten für die gesamte Reise und das Seminar können Sie als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen!

☐ Hiermit melde ich folgende Personen für das Seminar „Management im Handwerk“ vom 4. bis 6. Oktober 2007 in Loßburg (Schwarzwald) an:

Firmenname Teilnehmer 1

Strasse + Hausnummer Teilnehmer 2

PLZ + Ort weitere Teilnehmer

Telefon Fax

Web-Adresse Mail

Bitte schicken Sie Ihre verbindliche Anmeldung bis spätestens 24. September 2007 an die Redaktion *handwerk magazin*, Fax: 0 89/89 82 61 33



Klaus Steinseifer



» Wenn Handwerker sich qualifizieren, ihr Unternehmensmanagement in die Hand nehmen, ist der Erfolg in den eigenen, individuellen Plänen schon vorprogrammiert. Das Ziel: Der glückliche Kunde, der wie wild weiterempfiehlt! Man muss es nur tun, das mit der Qualifizierung! Und Freude macht es auch noch, wenn man die ersten kleinen Schritte mal gegangen ist. «

Klaus Steinseifer, Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister, Referent, Berater und Moderator im Handwerk

Seminar



Management-Strategie

Stärken Sie sich selbst und Ihr Unternehmen mit einer sofort umsetzbaren Managementstrategie. Klaus Steinseifer, Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister, Managementtrainer und Berater im Handwerk, zeigt Ihnen, was Sie tun müssen, um Ihrem Wettbewerber die berühmte Nasenlänge voraus zu sein.

Ein kompletter Werkzeugkasten für Ihre erfolgreiche Unternehmensführung, mit allen Bedienungsanleitungen steht für Sie bereit, nehmen Sie ihn mit!

Termin: 12. (Anreise) bis 15. Dezember 2007

Ort: Wellness Hotel „park-hill“ im Schwarzwald

Preis: 1.080 Euro zzgl. MwSt. für unsere Leser

(Normalpreis 1.280 Euro)

Leistungen: Seminar, Teilnehmerunterlagen, Hotel mit Vollpension (exkl. Getränke) und kostenlose Seminarnachbetreuung durch Klaus Steinseifer.

Coupon für weitere Informationen bitte an:

Redaktion Malerblatt, Ernst-Mey-Str. 8

70771 Leinfelden-Echterdingen

Fax: (0771) 7594-397

ursula.kraemer@konradin.de

Management-Strategie

Im November startet das Malerblatt in Kooperation mit Klaus Steinseifer ein neues Seminar zur Unternehmensstärkung am neuen Tagungsort.

Einige wenige Unternehmen im Handwerk scheinen den Erfolg gepachtet zu haben. Bei denen läuft es wie geschmiert, es läuft rund! Wurde hier das Rad neu erfunden? Ganz sicher nicht! In diesen Unternehmen wird der Erfolg gemanagt, mit einer Managementstrategie die alle Details der Unternehmensführung berücksichtigt, die dafür sorgt, dass es keine Reibungsverluste gibt, die den Kundenauftrag gefährden können. Begeisterte und glückliche Kunden sind das Ziel ihrer erfolgreichen Strategie.

Klaus Steinseifer, Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister, Managementtrainer und Berater im Handwerk, zeigt Ihnen Ihre kleinen und einfachen Schritte, die Sie gehen müssen, um Ihrem Wettbewerb die berühmte Nasenlänge voraus zu sein.

Stärken Sie sich selbst und Ihr Unternehmen mit einer sofort umsetzbaren Managementstrategie. Klaus Steinseifer beantwortet in diesem Seminar Ihre Fragen. Er kennt Ihre Problemstellungen genau, und wird Sie

auch nach dem Seminar nicht alleine lassen, sondern Ihnen danach noch zur Seite stehen.

Ein kompletter Werkzeugkasten für Ihre erfolgreiche Unternehmensführung, mit allen Bedienungsanleitungen, steht für Sie bereit, nehmen Sie ihn mit!

Termin: 12. (Anreise) bis 15. Dezember 2007.

Ort: Wellness-Hotel „park-hill“, 72290 Lossburg/Freudenstadt.

Preis: 1.080 Euro für unsere Leser zzgl. MwSt.

(Normalpreis 1.280 Euro).

Leistungen: Seminar, Teilnehmerunterlagen (CD mit allen Folien, vielen Informationsordnern, Checklisten, Geschäftsunterlagen, Musterbriefen und vieles mehr), Hotel mit Vollpension (ohne Getränke), Seminargetränke, Kaffeepausen und drei Monate kostenlose Seminarnachbetreuungsgarantie von Klaus Steinseifer. Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt.

Unverbindliche Informationen sowie die Anmeldeunterlagen können sie mit nebenstehendem Coupon anfordern.

Restaurator im Malerhandwerk

Das Zentrum für Restaurierung und Denkmalpflege der Handwerkskammer Koblenz bietet eine Weiterbildung in Teil- und Vollzeit an.

Interessenten für die Weiterbildung zum Restaurator im Maler- und Lackiererhandwerk haben die Möglichkeit, sich über ein 24-stündiges Einführungsmodul ein Bild von der Qualifikation des Restaurators zu machen. Der Besuch des Moduls wird auf die Fortbildung zum Restaurator angerechnet. Termin hierfür ist der 4. bis 6.10.2007 in Herrstein. Der Teil-

zeitlehrgang für Meister beginnt am 25.10.2007 und endet am 16.03.2008. Der Vollzeitkurs geht vom 3.12.2007 bis 8.02.2008. Weitere Informationen erteilt die

Handwerkskammer Koblenz, Zentrum für Restaurierung und Denkmalpflege, Constanze Küsel, Schlossweg 6, 55756 Herrstein, Tel.: (06785) 9731-761, E-Mail: constanze.kuesel@hwk-koblenz.de

Raumfabrik: Alles aus einer Hand

»Entspannt modernisieren – alles aus einer Hand!«: Mit diesem Slogan haben am 4. Juni vier kompetente Handwerksunternehmen die Raumfabrik Stuttgart GmbH & Co KG gegründet. Dazu gehören auch die Steinmetz- und Bildhauermeister Thomas und Sabine Florian von W. Wacker und Söhne aus Stuttgart. Ziel der Handwerkerkooperation ist es, handwerkliche Top-Leistungen aus einer Hand zu liefern und dabei den Kunden ein deutliches Plus an Service und Dienstleistung zu bieten.

Mit von der Partie sind u. a. Maler, Elektriker, Küchenplaner, Garten- und Landschaftsbauer sowie Beleuchtungsexperten. Der Kunde hat nur einen Ansprechpartner, der für ihn koordiniert und organisiert. Die Ausführung der Arbeiten erfolgt zum festen Termin und zum fixen Preis. Sitz



Mitglieder der Raumfabrik Stuttgart, links Thomas und Sabine Florian von der Firma W. Wacker und Söhne e. K.

der Raumfabrik ist in Stuttgart-Weilimdorf. Hier wird der Kunde vom Konzept bis zur Realisierung beraten und kann sich im Ausstellungsbereich Ideen holen.

Kontakt:
Raumfabrik Stuttgart
GmbH & Co. KG
Tel.: 07 11 / 65 49 10
service@raumfabrik-stuttgart.de

Zwei neue Termine für hm-Abonnenten

Management-Seminar | Da aufgrund der großen Nachfrage nicht alle Interessenten an dem von Klaus Steinseifer angebotenen Seminar „Management im Handwerk“ teilnehmen konnten, bieten wir im November und Dezember noch zwei Zusatztermine (Anreise jeweils am Vorabend) in Loßburg/Schwarzwald an:

- 8. bis 10. November
- 13. bis 15. Dezember

Das Seminar eignet sich vor allem für Unternehmer, die schon lange einige Dinge im Betrieb verändern wollen, aber bislang noch nicht die richtige Vorgehensweise gefunden haben. Seminarleiter Klaus Steinseifer, der früher

selber einen erfolgreichen Malerbetrieb führte, zeigt Ihnen praxisnah, wie Sie Ihren Zielen im hektischen Betriebsalltag Schritt für Schritt näher kommen und damit Unternehmenserfolg und Lebensqualität gleichermaßen steigern.

Die Themen

- Als Chef souverän auftreten
- Konflikte in der Familie bewältigen
- Die Bank als Partner gewinnen
- Zeit gewinnen durch Ziele und klare Vorgaben
- Die Mitarbeiter zu einem starken Team formen
- Tägliche Erfolgskontrolle durch einfaches Controlling
- Kunden gezielt gewinnen und halten

Tagungsort ist das Viersterne-Wellness-Hotel Park Hill im idyllischen Loßburg. Dort können Sie in Ruhe an sich und Ihrem Unternehmen arbeiten und die Wellness-Angebote genießen. Der Sonderpreis für hm-Abonnenten beträgt 980 Euro netto, bei Vorlage der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer entfällt die Mehrwertsteuer. Alle Infos zum Seminar finden Sie unter

www.steinseifer.com

So melden Sie sich an

Bitte schicken Sie eine Mail (Betreffzeile: hm-Management-Seminar) mit Ihrem Wunschtermin, dem Namen der Teilnehmer sowie Ihrer kompletten Firmenanschrift an

redaktion@handwerk-magazin.de



Praxiswissen direkt: Seminarleiter Klaus Steinseifer gibt konkrete Tipps.



Aufmerksame Zuhörer: Lernen kann auch Unternehmern Spaß machen.



Seminarpause: Auf der Terrasse diskutierten die Teilnehmer angeregt weiter.

Seminar



Management-Strategie

Stärken Sie sich selbst und Ihr Unternehmen mit einer sofort umsetzbaren Managementstrategie. Klaus Steinseifer, Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister, Managementtrainer und Berater im Handwerk, zeigt Ihnen, was Sie tun müssen, um Ihrem Wettbewerber die berühmte Nasenlänge voraus zu sein.

Ein kompletter Werkzeugkasten für Ihre erfolgreiche Unternehmensführung, mit allen Bedienungsanleitungen steht für Sie bereit, nehmen Sie ihn mit!

Termin: 12. (Anreise) bis 15. Dezember 2007
Ort: Wellness Hotel „park-hill“ im Schwarzwald
Preis: 1.080 Euro zzgl. MwSt. für unsere Leser

(Normalpreis 1.280 Euro)
Leistungen: Seminar, Teilnehmerunterlagen, Hotel mit Vollpension (exkl. Getränke) und kostenlose Seminarnachbetreuung durch Klaus Steinseifer.

Coupon für weitere Informationen bitte an:

Redaktion Malerblatt, Ernst-Mey-Str. 8
70771 Leinfelden-Echterdingen
Fax: (0771) 7594-397
ursula.kraemer@konradin.de

Malerblatt-Seminar

Im Dezember findet ein neues Seminar mit Klaus Steinseifer am neuen Tagungsort statt.

Klaus Steinseifer zeigt Ihnen in einem hochkarätigen Seminar wie Sie vorgehen müssen, um Ihrem Wettbewerber die berühmte Nasenlänge voraus zu sein. Er stellt Ihnen einen kompletten Werkzeugkasten für Ihre erfolgreiche Unternehmensführung mit allen Bedienungsanleitungen bereit, nehmen Sie ihn mit! Das Seminar in Kooperation mit dem Malerblatt findet an einem neuen Tagungsort im Schwarzwald statt. Stärken Sie sich selbst und Ihr Unternehmen mit einer sofort umsetzbaren Managementstrategie. Klaus Steinseifer beantwortet in diesem Seminar Ihre Fragen. Er kennt Ihre Problemstellungen genau, und wird Sie auch nach dem Seminar nicht alleine lassen, sondern Ihnen danach noch zur Seite stehen.

Termin: 12. (Anreise) bis 15. Dezember 2007.

Ort: Wellness-Hotel „park-hill“, 72290 Lossburg/Freudenstadt.

Preis: 1.080 Euro für unsere Leser zzgl. MwSt.

(Normalpreis 1.280 Euro).

Leistungen: Seminar, Teilnehmerunterlagen (CD mit allen Folien, vielen Informationsordnern, Checklisten, Geschäftsunterlagen, Musterbriefen und vieles mehr), Hotel mit Vollpension (ohne Getränke), Seminargetränke, Kaffeepausen und drei Monate kostenlose Seminarnachbetreuung durch den Referenten Klaus Steinseifer. Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt.

Unverbindliche Informationen sowie die Anmeldeunterlagen können sie mit nebenstehendem Coupon anfordern.

handwerk-magazin.de

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND

inter
VERSICHERUNGEN
seit Jahrzehnten
Partner des
Handwerks.
www.inter.de

handwerk magazin

12/2007 6,40 Euro B 9636

ABMAHNWELLE
**So wehren Sie sich
gegen Abzocker** S.46

EHRENAMT
**Mehr Anerkennung
für Ihren Einsatz** S.70

ANLAGETRENDS
**Verbessern Sie
Ihre Rendite** S.56

Vertraut seinem
Steuerberater voll:
Malermeister
Markus Kloster

Und was taugt *Ihr* Steuerberater?

Nur so ist er sein Geld wert S.20

4 190963 606404 12

INHALT | DEZEMBER 2007



Seite 20

Gute Steuerberater

Unternehmer Markus Kloster (Foto) hat ihn gefunden: einen guten Steuerberater, mit dem er rundum zufrieden ist. Was die zum Teil kostspieligen Experten leisten sollten und für wie viel Geld, erfahren Sie im Titelthema.



Was Ihr Experte taugt

Steuerberater | Von der Buchführung bis zur optimalen Strategie reicht das Leistungsspektrum des Steuerberaters. Ob sich Ihrer genug für Ihr Handwerksunternehmen engagiert und ob er sein Geld tatsächlich wert ist, wissen Sie nach dem Lesen dieses Titelbeitrags.

► **Komplett alles** vertraut Markus Kloster (42), Maler- und Lackierermeister, seinem Steuerberater an. „Wir geben die Daten für die einzelnen Baustellen per EDV weiter“, beschreibt der Geschäftsführer der Hubert Kloster Malermeister GmbH in Düsseldorf die bewährte Routine. „14 Tage später kommen die Datev-Ausdrucke“. Mit dabei die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA). In dieser aus der Finanzbuchführung abgeleiteten Analyse kann der Unternehmer ablesen, wie sich die Kennzahlen seines Betriebes entwickelt haben. „Ab Anfang Januar“, so schwärmt er, „wird das noch detaillierter.“

Arbeit teilen

Während sich die Kanzlei seines Steuerberaters Klaus-Dieter Weidert in Neuss um diesen Part kümmert, kann sich Markus Kloster voll auf seine Firma konzentrieren. Das sind drei Mitarbeiter, die zum jährlichen Umsatz von 300 000 Euro tat-

kräftig beitragen. Die Kunden sind vor allem Privatleute und Vermieter. Alles, was an Malerarbeiten außen und innen von Gebäuden ansteht, wird angeboten und beauftragt. Das umfasst auch die KfW-geförderte Wärmedämmung und seit kurzem das Ausstellen von Energieausweisen. Dass die Kunden zufrieden sind, ist dem Betriebswirt des Handwerks sowie geprüften Energieberater sehr wichtig. Und von den Kunden mit der Note „sehr gut“ über die Fördergemeinschaft Qualität im Handwerk (www.qih.de) bescheinigt worden.

Obwohl sich Markus Kloster so sehr auf seinen Steuerberater verlässt, auf dem Laufenden will er selbst auch bleiben. Zum Beispiel was die Unternehmensteuerreform betrifft, die Anfang 2008 in Kraft tritt. Er weiß, dass er mit seiner Rechtsform GmbH zu den Gewinnern der Reform gehören wird. Auch das Vorziehen von Investitionen ins auslaufende Jahr 2007 fände er sinnvoll. Doch Maler brauchen selten teure Maschinen, die

Fahrzeuge sind geleast, also bleibt vielleicht noch ein neuer PC oder Laptop. Viel wichtiger als solche Effekte ist Markus Kloster jedoch die gesamte Entwicklung seines Handwerksunternehmens. Die zeigt ihm nicht nur die BWA, sondern auch viele telefonische und persönliche Gespräche mit seinem Steuerberater. Im Spätsommer, das hat schon Tradition, treffen sich beide zur Jahresbesprechung. Hier wird auch erörtert, ob und in welchen Bereichen steuerlicher Handlungsbedarf besteht, ganz ohne Jahresendspurtheftik. So wie mit dem Steuer-

Berater	SERIE
12/2007: Steuerberater	
1/2008: Rechtsanwälte	
2/2008: Notare	
3/2008: Unternehmensberater	
4/2008: Anlageberater	
5/2008: Technische Betriebsberater	

HONORAR

So viel darf Ihr Berater kosten

Ob der Steuerberater seine Leistung korrekt abgerechnet hat, lässt sich mit etwas Blättern und Rechnen ganz gut überprüfen. Die erforderlichen Angaben stehen in der Rechnung und in der Steuerberatergebührenverordnung (StBGebV).

Wertgebühr. Je nach Tätigkeitsgebiet und Gegenstandswert der Leistung lässt sich hier zunächst die volle Gebühr ablesen. Dafür gibt es fünf Tabellen: A für die Beratung, B für den Jahresabschluss, C für die Buchführung, D für die Landwirtschaft und E für Einsprüche.

Gegenstandswert. Konkret bemisst sich der Gegenstandswert etwa bei der Buchführung aus dem Jahresumsatz oder aus der

Summe des Aufwands. Bei der Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung ist der Gegenstandswert das Mittel zwischen Aktiva und Jahresumsatz. Bei der Einkommensteuererklärung zählt die Summe der positiven Einkünfte.

Zehntelsatz. Wie viel Zehntel dieser vollen Gebühr der Steuerberater berechnen kann, hängt vom jeweiligen Rahmen ab. Für die Bilanz etwa mit Gewinn- und Verlustrechnung darf er 10/10 bis 40/10 verlangen, einfacher ausgedrückt also 1 bis 4 volle Gebühren. Liegt etwa der Gegenstandswert für die Bilanzierung bei 300 000 Euro, beträgt eine Gebühr 514 Euro, bis maximal 2056 Euro darf der Berater berechnen. Übersteigt er

die Mittelgebühr (hier $10/10 + 40/10 : 2 = 25/10$), muss er das begründen.

Zeitgebühr. Für Beratungsgespräche üblich ist ein frei vereinbarter Stundensatz, der je nach Berater, Stadt etc. bei über 100 bis 200 Euro liegen kann. Ist nichts vereinbart, gilt der Gebührenrahmen von 19 bis 46 Euro je angefangener halben Stunde, der auch für bestimmte Tätigkeiten, wie Erstellen von Inventurunterlagen, angewendet wird.

Beschwerde. Wenn die Gebührenrechnung nicht nachvollziehbar ist, sprechen Sie Ihren Steuerberater darauf an. Lässt er sich auf keine befriedigende Erklärung ein, schalten Sie die Vermittlung der nächsten Steuerberaterkammer ein (mehr dazu auf Seite 24).

Foto: Albin Müller

TITELTHEMA

berater arrangiert sich der Maler- und Lackierermeister auch mit anderen Experten, etwa mit dem Rechtsanwalt, den er bei Bedarf hinzuzieht. „Die gruppiere ich gedanklich herum und schalte sie ein, wenn ich ihren Rat brauche“.

„Diese Zusammenarbeit ist ideal“, lobt Dr. Horst Vinken, Präsident der Bundessteuerberaterkammer in Berlin, in der über die regionalen Kammern alle rund 80.000 Steuerberater zusammengeschlossen sind. Er ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Duisburg und zeitgleich Präsident der Steuerberaterkammer Düsseldorf. Nach München ist das die zweitgrößte Kammer in Deutschland. Horst Vinken weiß genau, wie wichtig die betriebswirtschaftliche Beratung als Ergänzung zur Kernaufgabe Steuerberatung inzwischen geworden ist. „Seit vielen Jahren“, lobt er seine Kolleginnen und Kollegen, „ist sie fester Bestandteil im Mandat mit Unternehmern.“



Kann nachvollziehen, wenn Mandanten unverständliche Gesetze ignorieren: Jürgen Pinne, Präsident des Deutschen Steuerberaterverbandes in Berlin.

Gelassen bleiben

Besonders gefragt ist die Hilfe derzeit vor allem bei der Unternehmenssteuerreform. Denn hier wurden in der Tagespresse schon öfters schiefe Bewertungen abgegeben, unter dem Slogan, die Konzerne würden profitieren, die Kleinen müssten zahlen. Horst Vinken hält von solchen pauschalen Urteilen nichts, weil sie kleine und mittelständische Firmen verunsichern. „Gelassen

bleiben, alles in Ruhe durchrechnen lassen und dann entscheiden“, ist seine Devise, die er im Interview mit *handwerk magazin* (unten) erläutert.

Zwar belaste die Betriebe die Abschaffung der degressiven Abschreibung, jedoch bringe die Reform mit dem neuen Investitionsabzugsbetrag auch einen Vorteil, so Vinken. „Denn wenn dieses Instrument am 1. Januar die Ansparabschreibung ablöst, können höhere Rücklagen für längere Planungszeiträume gebildet werden.“ Dass dies dann auch für

gebrauchte Wirtschaftsgüter geht, sei ein weiterer, ganz praktischer Vorteil. Die Gewinngrenze von 100.000 Euro bei Einnahmenüberschussrechnern jedoch hält er für ein echtes Manko: Betriebe die nicht bilanzieren, weil ihr Gewinn oder Umsatz unterhalb der Schwellenwerte liegt, und die über 100.000 Euro Gewinn im Jahr erzielen, können den Investitionsabzugsbetrag nicht nutzen. Als Lösung biete sich im Einzelfall der Wechsel zur Bilanzierung an. Wieder zurückwechseln zum einfacheren Jahresabschluss gehe aber nur mit Zustimmung des Finanzamts.

Experten protestieren

Dass diese Behörde immer mehr Macht bekommt, prangern die Steuerberater laufend an. Zuletzt etwa Jürgen Pinne, Präsident des Deutschen Steuerberaterverbandes (DSIV) in Berlin, in dem freiwillig etwa 32.000 Steuerberater organisiert sind. Hauptstreitpunkt auf dessen Jahrestagung in Salzburg war Paragraph 42 Abgabenordnung (AO). Der ermöglicht es dem Finanzamt schon jetzt, steuerlich zwar mögliche, wirtschaftlich oder tatsächlich aber eigentlich nicht so

INTERVIEW MIT HORST VINKEN

„So erkennen Sie den guten Steuerberater“



Ermuntert Handwerker auch zur Kritik: Horst Vinken, Präsident der Bundessteuerberaterkammer in Berlin.

hm: Zunächst einmal zur Steuerpolitik – bringt die große Koalition in Berlin aus Sicht der Wirtschaft bis jetzt auch große Lösungen hervor?

Vinken: Teils, teils. Die Erbschaftsteuerreform kam bis vor kurzem nicht voran. Jetzt lichtet sich endlich der Nebel! Der Gesetzentwurf kommt noch vor Jahresende. Die Unternehmenssteuerreform ist zwar insgesamt kein großer Wurf, aber die Absenkung der Körperschaftsteuer ist schon sehr positiv. Im Moment werden

GmbHs mit insgesamt etwa 40 Prozent belastet, mit der Reform sind es dann nur noch 30 Prozent. Damit liegen wir in Europa etwa in der Mitte, nicht mehr an der Spitze der Länder.

hm: Nun haben wir im Handwerk aber vor allem Unternehmen, die im Inland aktiv und zu etwa 75 Prozent als Personenfirma organisiert sind. Schneiden diese bei der Unternehmenssteuerreform nicht schlechter ab?

Vinken: Nein, so pauschal kann man es nicht sagen. Zwar liegen Personenfirmae insgesamt jetzt bei bis zu 50 Prozent und mehr. Aber wenn Sie bei der GmbH den ganzen Gewinn herausnehmen und beim Gesellschafter versteuern, dann sind dort die Steuern eher noch höher. Noch wichtiger ist: Die meisten Handwerksbetriebe liegen mit ihrem Gewinn schon jetzt unter 30 Prozent Gesamtsteu-

erbelastung. In der der Rechtsform der GmbH kämen diese keineswegs besser weg.

hm: Also sollten sich Handwerksunternehmer nicht verrückt machen lassen, ihren Steuerberater fragen und einen Belastungsvergleich aufstellen lassen?

Vinken: Ja und die Gewinnperspektive beachten. Wenn der Handwerker hohen Gewinn macht, kann es sich lohnen, zur GmbH zu wechseln, dort vom günstigen Steuersatz zu profitieren und einen Teil des Gewinns zu thésaurieren, damit das Unternehmen gesund bleibt und ordentlich investieren kann. Wenn er aber das ganze Geld ausschütten muss, weil er es zum Leben braucht, dann bringt das überhaupt nichts.

hm: Sie und Ihre Kollegen verfolgen ja das Hin und Her der Gesetzgebung von Berufs wegen sehr genau. Blicken die Steuerberater

Foto: Kahlkopf, BStB

TITELTHEMA

gewollte Steuerspartricks abzulehnen. Mit dem Jahressteuergesetz werden die Beamten ab Anfang 2008 in viel mehr Fällen ihr Veto einlegen können. Zudem macht es sich der Staat reichlich einfach. Die Beweislast wird umgedreht – der Unternehmer etwa muss im Zweifel belegen, dass zum Beispiel der gerade abgeschlossene Darlehensvertrag in der Familie kein Rechtsmissbrauch ist. „Das kann nur als Generalangriff gegen die Steuerpflichtigen und gegen unseren Berufsstand gewertet werden“, wettet Pinne. Hochkarätige Schützenhilfe bekam er von Wolfgang Spindler, Präsident des Bundesfinanzhofs in München: „Wir wenden den jetzigen Paragraph 42 AO laufend an, er ist vollkommen ausreichend.“ Die Vertragsfreiheit müsse sorgfältig mit den berechtigten Interessen des Fiskus abgewogen werden. Immerhin haben der DStV und andere Verbände noch erreicht, dass der Gesetzestext etwas entschärft wurde. Rudolf Mellinghoff, Richter am Bundesverfassungsgericht, stieß ins selbe Horn: „Es kann doch nicht sein, dass alles wirtschaftliche Handeln gegenüber der Finanzverwaltung gerechtfertigt werden muss“.

Markus Kloster kann mit der BWA stets die Kennzahlen seines Betriebes abrufen.



Noch größere Sorgen freilich macht auch den Steuerberatern das eher komplizierter als verständlicher werdende Recht. Wer meint, die Experten von Zahlen und Tabellen rieben sich die Hände, weil verschachtelte Paragrafensätze mehr Mandanten in ihre Kanzleien treiben, täuscht sich gewaltig. Noch hinter vorgehaltener Hand sagen immer mehr Steuerberater: „Es macht einfach keinen Spaß mehr“. Und DStV-Präsident Jürgen Pinne, der in seiner Kanzlei im hessischen Oberweser

viele Handwerker als Mandanten hat, kann den zunehmenden Zorn über unverständliche Gesetze gut nachvollziehen: „Der Mandant, der etwas nicht versteht, der ignoriert das, sucht nach Auswegen. Das Steuerumgehung zu nennen finde ich abenteuerlich!“ Steuervereinfachung, so Pinne weiter, sei nach seiner Meinung geboten und eigentlich sogar Verfassungsauftrag. Holger Wilhelm (36), Tischlermeister im hessischen Wehretal (www.tischlerei-

beim komplizierten Steuerrecht überhaupt noch durch?

Vinken: (lacht) Natürlich blicken die Steuerberater noch durch. Obwohl ich Ihnen gerne zugebe, dass auch wir durchaus unsere Probleme mit den vielen oft sehr kurzfristigen Gesetzesänderungen haben. Richtig ist, dass der Weiterbildungsbedarf wächst. Je komplizierter viele Regelungsbereiche werden, desto mehr müssen wir uns weiterbilden.

hm: Wie findet und woran erkennt man denn am besten einen guten Steuerberater?

Vinken: Am besten durch Empfehlung, etwa durch einen anderen Handwerksunternehmer. Auf diesem Weg finden 70 bis 75 Prozent der Mandanten ihren Steuerberater. Im Kommen ist sehr stark die Suche über den Steuerberater-Suchdienst der Bundessteuerberaterkammer im Internet, weil dort alle Merkmale des Steuerberaters drin stehen. 22.000 Steuerberater sind dort zu finden.

hm: Wie ist es mit Anregungen und Kritik des Mandanten? Wir wissen von unseren Lesern, dass sie häufig mit Tipps in handwerk magazin zum Steuerberater gehen und etwa fragen: „Warum machen wir das nicht?“

Vinken: Wir Steuerberater müssen ein großes Interesse daran haben, ein Feedback der Mandanten zu bekommen. Wir können dann zum Beispiel prüfen, ob ein Tipp für unseren Mandanten geeignet ist, und ihm das für seinen speziellen Fall erklären.

hm: Besteht das Interesse am Feedback auch, wenn der Handwerker nicht mit der Rechnung des Steuerberaters einverstanden ist? Ist die ins freie Ermessen des Beraters gestellt oder für den Mandanten nachrechenbar?

Vinken: Die kann man nachrechnen. Ich kenne durchaus Mandanten, die haben die Steuerberatergebührenordnung zu Hause stehen. Darin sind die Gegenstandswerte und die Faktoren genannt.

Daran ist der Steuerberater gebunden. Aber natürlich kann er den Faktor bestimmen. Wenn er von der Mittelgebühr nach oben abweicht, muss er das begründen. Nur zu schreiben „erhöhter Arbeitsaufwand“ reicht dabei nicht. Ich rate auch beim Honorar: Wer Fragen hat, soll seinen Steuerberater darauf ansprechen.

hm: Bei Ärger oder Streit mit dem Steuerberater kann der Mandant ja auch die Steuerberaterkammer einschalten. Bringt das etwas oder, sehr salopp ausgedrückt, sitzen dann dort nur die Krähen beieinander, die ohnehin zum Steuerberater halten?

Vinken: Die Erfahrung ist eher umgekehrt. Steuerberater kritisieren manchmal sogar die Kammern, dass sie den Mandanten zu häufig Recht geben. Richtig ist: Wir bemühen uns, das sehr neutral zu machen, und ich denke, dass das auch draußen so ankommt. Dass jemand, der am Ende verloren hat, mit dem Ergebnis nicht zufrieden ist, das ist menschlich.

Foto: Peter Müller

TITELTHEMA

i Broschüre bestellen

Bundessteuerberaterkammer und ZDH legen bis Ende 2007 die sehr hilfreiche Broschüre „Steuerberatung für das Handwerk“ neu auf. Sie kann bei den Handwerkskammern, Fachverbänden und beim DWS-Verlag bestellt werden (Mail: info@dws-verlag.de)



wilhelm.de) sieht das genauso, drückt es aber einfacher aus: „Ich brauche einen Steuerberater, der dieselbe Sprache spricht wie ich, der auf meinen Betrieb zukommt, aktiv ist, Vorschläge macht.“ Sein Steuerberater Uwe Hofmeyer in Hofgeismar ist so einer. Wilhelm findet ihn so gut, dass ihn auch die 50 Kilometer Fahrtstrecke zu dessen Kanzlei nicht stören. Bevor Hofmeyer dieses Mandat bekam, wurde er allerdings vom Handwerksunternehmer gründlich getestet. Dass er ihm von einem befreundeten Drucker empfohlen wurde, reichte für den Einstieg. Es folgten ein paar Gespräche. Einmal war Holger Wilhelm dort, zweimal war der Steuerberater in seiner Bau- und Möbeltischlerei, die er mit neun Mitarbeitern und 680 000 Euro Jahresumsatz als Einzelunternehmen führt. Auftraggeber sind vor allem Privatkunden und drei Wohnungsbaugesellschaften. Möbel, Inneneinrichtung, Fenster,

Türen, Treppen – kurz alles, was hier ansteht, kann der Betrieb fertigen oder reparieren.

Während früher bei seinem Vater, und erst recht bei seinem Großvater, die Zahlen Nebensache waren, hat sie der neue Chef jetzt ständig im Blick. Er hat extra eine Mitarbeiterin fürs Büro eingestellt, die vorkontiert und monatlich die Daten an den Steuerberater weiterleitet. Wie sein Malerkollege Markus Kloster bekommt auch er jeden Monat die BWA. Mindestens einmal im Quartal gibt es ein persönliches Gespräch mit dem Steuerberater.

Tipps nutzen

Die gute Zusammenarbeit hat auch schon manche Fehlerquelle aufgespürt. Zum Beispiel 2006, als der Ertrag gemessen am Umsatz einfach nicht so gut war. Im gemeinsamen Termin mit dem Steuerberater und mit einem Betriebsberater der Handwerkskammer kam die Lösung auf den Tisch: Ein angestellter Meister war überwiegend im Büro, nur sechs bis sieben Mitarbeiter draußen bei den Kunden – anteilig zu hohe Personalkosten also. „Wir haben die Arbeitsvorbereitung verbessert und

der Meister geht jetzt verstärkt mit zu den Kunden, um Aufträge auszuführen – das hat den Gewinn gesteigert“, freut sich Wilhelm.

Auch Steuerberater Michael Stoll in Pforzheim arbeitet so konstruktiv mit seinen Mandanten zusammen. „Wir haben als eine der ersten Kanzleien unseren Hauptschwerpunkt auf das Handwerk verlagert“, sagt Stoll. Als Referent bei Innungen, Handwerkskammern und in eigenen Seminaren steht er im ständigen Kontakt mit Betrieben. Auf Frage von *handwerk magazin*, woran man einen

Hat seinen Steuerberater gründlich getestet: **Holger Wilhelm**, Tischlermeister in Wehretal.



VERMITTLUNG

Die Kammer schlichtet Streit

Die Steuerberaterkammern verstehen sich keineswegs als Trutzburg für ihren Berufsstand. Vielmehr haben sie als öffentlich-rechtliche Körperschaft auch die Aufgabe, zu versuchen, Streit zwischen Mandanten und Steuerberatern gütlich beizulegen. Lesen Sie am Beispiel der Steuerberaterkammer Düsseldorf, wie das geht.

Fälle. 400 bis 600 Beschwerden im Jahr gehen bei der dortigen Kammer ein. Die Hitliste wird angeführt vom Streit übers Honorar, über das Ende des Mandats und darüber,

dass der Steuerberater als Druckmittel dann die Unterlagen des Mandanten nicht herausgibt. In vielen Fällen kann die Kammer ein Gerichtsverfahren vermeiden helfen, indem Steuerberater und Mandant mit dem Vermittlungsergebnis zufrieden sind.

Retourkutsche. Umgekehrt jedoch können sich aber verärgerte Steuerberater bei ihrer Kammer nicht über ihre aufmüpfigen Mandanten beschweren, „ganz einfach deshalb, weil die Steuerberaterkammer keine Einwirkungsmöglichkeiten auf Mandanten hat“,

wie es Gregor Feiter von der Kammer Düsseldorf fein formuliert.

Kosten. Die Vermittlung ist kostenlos.

Sanktionen. In schweren Fällen kann die Steuerberaterkammer über das Landgericht gegen „schwarze Schafe“ unter ihren Mitgliedern vorgehen. Das reicht von Warnung und Verweis über die Geldbuße bis zu 25 000 Euro bis zum Ausschluss aus dem Berufsstand. Letzteres muss die Kammer selbst machen, wenn der Steuerberater keine ausreichende Haftpflichtversicherung hat.

Foto: Thomas Elmer / Cover Bild

guten Steuerberater erkennt, nennt Michael Stoll folgende Checkpunkte:

■ **Profundes BWL-Wissen.** Der Berater muss, neben den Steuerkenntnissen, gutes betriebswirtschaftliches Wissen und Erfahrung haben.

■ **Branchenkenntnis.** Er sollte sich im Handwerk gut auskennen, nicht nur „einen Bauchladen mit vielen Branchen haben, in dem Handwerksbetriebe auch vorkommen“.

■ **Kanzlei.** Passend zur Betriebsgröße im Handwerk sollte auch die Steuerberaterkanzlei eher klein bis mittelgroß sein. Wichtig ist, dass der Steuerberater einen Stellvertreter hat, damit der Unternehmer immer einen Ansprechpartner erreicht.

■ **Mandat, Kosten.** Wird im Mandatsvertrag klar geregelt, welche Leistungen zu erbringen sind? Werden die Kosten transparent offen gelegt? Bietet die Kanzlei Serviceleistungen?

■ **Qualität.** Der Steuerberater sollte ein Qualitätsmanagementsystem nutzen und dies seinen Mandanten auch mitteilen.

Michael Stoll ist von seinem Kurs so sehr überzeugt, dass er in diesem Jahr eine Art „Preis-zurück-Garantie“ eingeführt hat: „Sollte ein Neukunde entgegen den Erwartungen innerhalb der ersten drei Monate nicht mit den Leistungen der Kanzlei zufrieden sein, so erhält er das Honorar zurück.“ Als Dumpingangebot freilich will Steuerberater Michael Stoll das nicht verstanden wissen.

Honorar sparen

Jedenfalls ermöglicht die Mund-zu-Mund-Propaganda in 75 Prozent der Fälle schon eine meist recht zuverlässige Suche. Wer lieber oder auch aufs Internet setzt, findet mit Hilfe des Steuerberater-Suchdienstes über www.bstbk.de einen von derzeit 22000 dort verzeichneten Experten. Der DStV kann über www.dstv.de (Steuerberatersuchservice) 13000 Steuerberater vermitteln.

Tatkräftig unterstützt werden die meisten Steuerberater von der Datev, mit Zentrale in Nürnberg. Rund 39000 Mitglieder steuerberatenden Berufe, und mittlerweile auch viele Rechtsanwälte, sind Mitglied dieser Genossenschaft, die größter deutscher IT-Dienstleister rund

URTEILE

Wofür Ihr Berater haftet

Abgelaufene Frist, falscher Vertrag, untauglicher Tipp – wenn das ein Fehler des Steuerberaters ist, haftet er. Für diesen Fall ist er haftpflichtversichert. Hier einige Urteile aus den „Gerling Informationen“. HDI Gerling ist einer der größten Haftpflichtversicherer für Steuerberater.

Rechnungen. Macht der Steuerberater die Buchführung, dann muss er den Mandanten darauf hinweisen, wenn Eingangsrechnungen nicht die Pflichtangaben nach dem Umsatzsteuergesetz enthalten. Hier waren Rechnungen an den Unternehmer und seine Ehefrau statt nur an ihn adressiert, das Finanzamt strich den Vorsteuerabzug nach einer Betriebsprüfung. Den Schaden mussten die Steuerberater tragen (OLG Düsseldorf, 23 U 208/02).

Honorar. Die rechnerische Prüfung von Verrechnungen im Unternehmen ist eine untypische Leistung des Steuerberaters, hierfür steht ihm eine Zeitgebühr zu. Muss der Auftrag erweitert werden, zum Beispiel, indem Rechnungen in der EDV des Steuerberaters erfasst werden, hat er den Mandanten über den erheblich höheren Zeitaufwand vorab zu informieren (AG Arnstadt, 21 C 924/03).

Betriebsaufgabe. Rät der steuerliche Berater seinem unternehmerischen Mandanten pflichtwidrig, den Gewerbebetrieb aufzugeben, und führt dies zur Aufdeckung stiller Reserven, stellt die hierauf entfallende Einkommensteuer grundsätzlich einen Schaden dar, den er erstatten muss (BGH, IX ZR 249/02).

Unterlagen. Ob der Mandant nach dem Ende des Auftrags (etwa durch Kündigung) vom Steuerberater seine bei der Datev gespeicherten Daten herausverlangen kann, ist differenziert zu beurteilen: Lediglich erfasste Daten muss der Steuerberater herausgeben, bereits in der Finanzbuchführung, im Jahresabschluss oder sonst von ihm verarbeitete Daten muss er jedoch nur im Rahmen des Mandatsvertrags, also gegen Bezahlung des Honorars, herausgeben (BGH, IX ZR 178/03).

Verjährung. Der Anspruch des Mandanten auf Schadenersatz gegen seinen Steuerberater, der ihn falsch informiert hat, ist nach Ablauf von drei Jahren verjährt. Diese Frist beginnt bereits mit der Zustellung des Steuerbescheids, der den Mandanten infolge des Beratungsfehlers belastet (OLG Düsseldorf, 23 U 222/02).

um das Thema Steuern und Betriebswirtschaft ist. Allein mit den Datev-Programmen zur Lohn- und Gehaltsabrechnung werden über neun Millionen Arbeitnehmer im Monat abgerechnet – vom Steuerberater oder vom Betrieb selbst. Bei zunehmend mehr Programmen kann der Unternehmer mitmachen oder helfen, die Abläufe in Zusammenarbeit mit der Kanzlei effizienter zu gestalten, und so Steuerberaterhonorar sparen.

Wenn der Handwerksunternehmer zum Beispiel das schnelle elektronische Belegwesen einsetzt, braucht er seine Belege nicht mehr zum Berater zu fahren, sondern kann sie ganz einfach per Fax oder E-Mail an ihn senden. So kann der Steuerberater zeitnah buchen und die

Unternehmensdaten dann dem Betrieb online zur Verfügung stellen. Zeitgleich lassen sich damit fast täglich vom Betriebs-PC aus mit nur wenigen Klicks die betriebswirtschaftlichen Zahlen überwachen, zum Beispiel die Liquidität. ■

harald.klein@handwerk-magazin.de



Helfen online und telefonisch: Anwenderbetreuerinnen der Datev in Nürnberg.

Foto: Datev

Setzen Sie Ihre guten Vorsätze für 2008 um

Management-Seminar | Da aufgrund der großen Nachfrage nicht alle Interessenten an dem von *handwerk magazin* und Klaus Steinseifer angebotenen Seminar „Management im Handwerk“ teilnehmen konnten, bieten wir im ersten Quartal 2008 drei Zusatztermine an:

- 23. bis 26. Januar
- 13. bis 16. Februar
- 12. bis 15. März

Das Seminar eignet sich vor allem für Unternehmer, die schon lange einige Dinge im Betrieb verändern wollen, aber



Seminarleiter
Klaus Steinseifer.

bislang noch nicht die richtige Vorgehensweise gefunden haben. Seminarleiter Klaus Steinseifer, der früher selber einen erfolgreichen Malerbetrieb führte, zeigt Ihnen praxisnah, wie Sie Ihren Zielen auch im hektischen Betriebsalltag näher kommen und damit Unternehmenserfolg und Lebensqualität gleichermaßen steigern. Tischlermeister Holger Wilhelm (siehe hm-Titelthema Seite 24) fasst seine wichtigste Erkenntnis so zusammen: „Sich nicht verleiten lassen, mittendrin anzufangen, sondern wirklich Schritt für Schritt vorzugehen.“

Tagungsort ist das Viersterne-Wellness-Hotel Park Hill im idyllischen Schwarzwaldstädtchen Loßburg. Dort können Sie in Ruhe an sich und Ihrem Unternehmen arbeiten und zusätzlich die Wellness-Angebote genießen. Der **Sonderpreis für hm-Abonnenten** beträgt 980 Euro netto, bei Vorlage der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer entfällt die Mehrwertsteuer.

Info + Anmeldung: Schicken Sie eine Mail (Betreffzeile: Steinseifer-Seminar) mit Ihrem Wunschtermin, dem Namen der Teilnehmer sowie Ihrer kompletten Firmenanschrift an

redaktion@handwerk-magazin.de
www.steinseifer.com