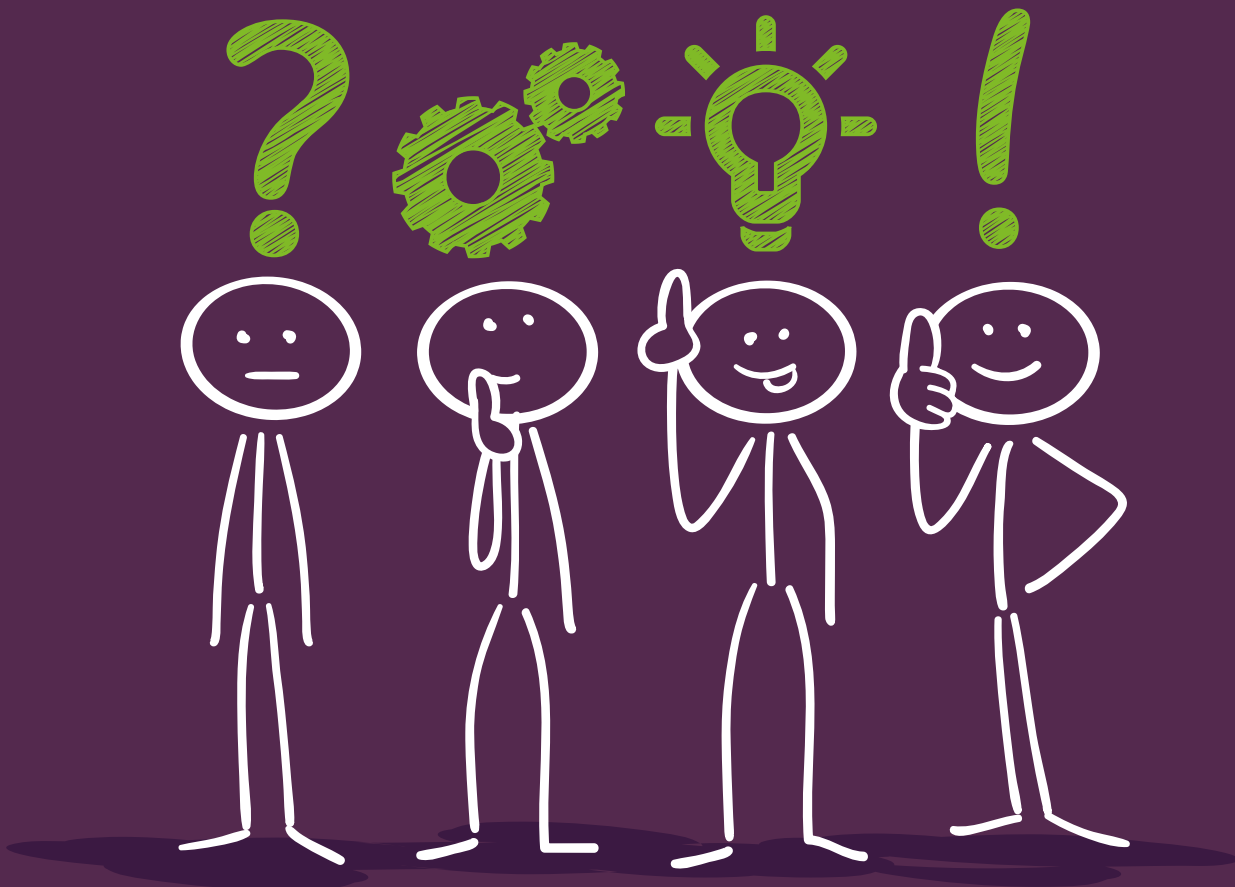


mehr als
20 Jahre

Erfahrung
im Handwerk!

Seminare und Workshops
fürs Handwerk!



Erfolg ist planbar!

Inhalt

	Seite
Vorstellung der beiden Referenten	3
Unternehmensberater Herbert Reithmeir und Rechtsanwalt Han Christian Jung	
Überzeugende Argumente warum Sie uns brauchen	4 - 8
 Unser Angebot im Überblick	
Seminare:	
AP1: Aktiv Partnern	9
01: Alles was niemanden interessiert Management im Handwerksbetrieb!	10
02: Der perfekte Handwerksbetrieb	11
03: Mitarbeiter binden und finden Fachkräftemangel umgehen und Demotivation besiegen	12
04: Zeitdiebe eliminieren Mehr Zeit für den Chef	13
05: Unternehmensnachfolge Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten	14
06: Vom Meister zum Unternehmer EXISTENZGRÜNDERSEMINAR	15
07: Forderungsmanagement und Liquidität Ein unkalkulierbares Risiko?	16
08: Recht haben und Recht bekommen? Kleines Rechtsstudium für Handwerker	17
09: Führen ohne Chef zu sein Unternehmerfrauen sind die gute Seele im Betrieb	18
10: Geschäftsführerhaftung Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers	19
11: Datenschutz + Digitalisierung Vereinfachung und Beschleunigung	20
12: Mitarbeiterbeteiligung Mitarbeiter binden	21
13: Gemeinsam sind wir STARK!	22
 Workshops:	
WS01: Unternehmensplanung leicht gemacht! Schluss mit dem Zahlenchaos	23
WS02: Notfallkoffer gepackt? Was passiert, wenn SIE ausfallen?	24
WS03: Erfolgsfaktor Stundensatz Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz!	25
WS04: Abläufe optimieren Frag doch mal die Mitarbeiter!	26
WS05: ArbeitgeberMARKE Uns kennt sowieso jeder!	27
WS06: Abnahme Dreh- und Angelpunkt im Bauablauf	28
WS07: Allgemeine Geschäftsbedingungen Vorteile durch das „Kleingedruckte“	29
 Die Grafikerin im Team – Dipl. Designerin (FH) Sabine Jung	 30-31
Kontaktdaten	Rückseite





Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst,
Unternehmenscoach, Buchautor

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

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

Über 700 beratene Handwerksbetriebe aus ganz Deutschland können sich nicht irren!

Es gibt ein Leben vor dem Tod!



Han Christian Jung

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

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

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

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



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

Ein starkes Team für Ihren Erfolg!

Antworten auf viele Fragen

Manche Unternehmer stellen sich immer wieder folgende Fragen:

Wie geht das?

Wie macht er das?

Wie kann er sich das leisten?

Warum bekommt er den Auftrag?

Weshalb bekommt er Azubis und Neumitarbeiter?

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

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

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

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

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

Seit mehr als 20 Jahren arbeiten das Trainer- und Beratergespann Han Christian Jung und Herbert Reithmeir erfolgreich zusammen.

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



Den Weg ebnen

In der Zukunft läuft meine Firma besser weil...

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



... wirklich?

Wer verbessern will muss verändern!

Aber mal Hand aufs Herz:

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

Das richtige Team für Sie:

Egal was Sie brauchen – Wir haben die Lösung Ganzheitliche Unternehmensbetrachtung

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

Ein starkes Team für Ihren Erfolg!



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

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

Wir bieten das, was Sie brauchen!

- Kompetenz
- Erfahrung
- Qualität
- Service
- Beratung



Für Großhandel und Industrie

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

Unterstützen Sie aktiv Ihre Handwerkskunden!

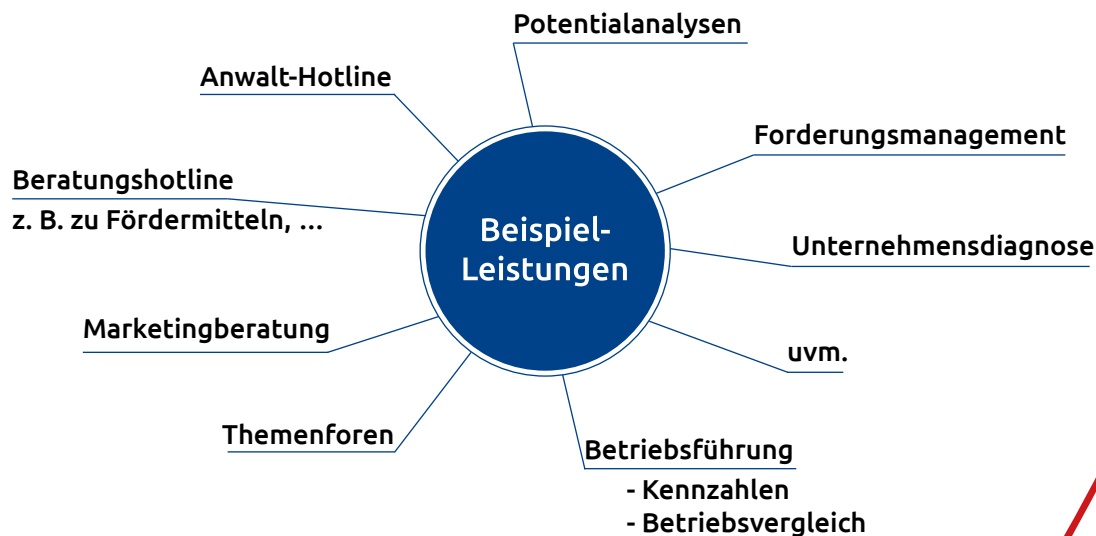
- 1) Gerne bauen wir gemeinsam mit Ihnen ERFA-Gruppen aus Ihrem Kundenklientel auf.

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

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

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

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



Hierzu haben wir einen Work-Shop ausgearbeitet den wir gerne mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern umsetzen zum Thema „Aktiv Partnern – wie denken Handwerker und was erwarten Handwerker vom Fachhandel/von der Industrie“.



AP1: **Aktiv Partnern!**

Seminarinhalt

Wie denken Handwerker

Mein Unternehmen geht niemanden etwas an!

Probleme der Handwerker

Fehlende Chefzeit und deren Konsequenzen

Was erwarten Handwerker vom Grosshandel/von der Industrie?

Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden?

Zusatzgeschäfte generieren

Beispiel „die perfekte Baustelle“

Werden Sie zum Komplettanbieter

Heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab!

Das Erfolgsprogramm im Handwerkermarkt

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

Seminar durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

9.00 bis 15.00 Uhr

Han Christian Jung

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

Teilnehmergruppen

Geschäftsführer/innen, Verkaufsführer/innen, Prokuristen/innen und Führungskräfte aus Fachhandelsunternehmen und Industrie

Seminarziel

Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!

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

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

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

01: Alles was niemanden interessiert

Management im Handwerksbetrieb!

Seminarziel

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

Seminarinhalt

Mitarbeiter binden

- Wie wichtig ist die Mitarbeiterbefragung?

Recht und Recht bekommen

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

Geld und Finanzen

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

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

Strategie und Zukunft

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

Kennzahlen und Controlling

- Branchenkennzahlen
- Stundenverrechnungssatz
- Planrechnung

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages- Seminar

Beginn/Ende

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

Teilnehmergruppen

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



02: Der perfekte Handwerksbetrieb

Seminarinhalt

Kunden

- Forderungsausfälle
- Absicherung von Forderungen
- Forderungsmanagement

Marketing

- Veränderung der Kundenstruktur
- Fehlende Vertriebs- und Marketingaktionen

Geschäftsführerhaftung

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

Aufträge

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

Banken und Finanzen

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

Unternehmer und Familie

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

Controllinginstrumente

- Liquiditätsplanung, Investitionsplan
- Planrechnung, Kalkulation

Seminarziel

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

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

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

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

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

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

Teilnehmergruppen

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

03: Mitarbeiter binden und finden

Fachkräftemangel umgehen und Demotivation besiegen

Seminarziel

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

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

Seminarinhalt

Auswirkungen des demographischen Wandels

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

Fluktuationskosten

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

Mitarbeiter finden

- Image des eigenen Unternehmens
- Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung

Mitarbeiterauswahl

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

Mitarbeiter binden

- Beteiligungsvarianten
- Mitarbeiter zum Mitunternehmer machen
- Vergütungsbausteine

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

Ein-Tages- Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

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



04: Zeitdiebe eliminieren

Mehr Zeit für den Chef

Seminarinhalt

Wissen wo man steht!

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

Zeitersparnis

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

Optimierung Betriebsergebnis

- Kostenmanagement
- Bremsklötze entfernen

Bedienerhandbuch:

Ablaufplanung

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

Standardisiertes Vertragswesen

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

Sicherheit

- Sicherheitskoordination
- Wer kennt die Baustelle?

Seminar durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

Ein-Tages- Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

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

Seminarziel

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

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

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

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

05: Unternehmensnachfolge

Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten

Seminarziel

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

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

Seminarinhalt

Interessenlage Übernehmer und Übergeber

- Klärung grundsätzlicher Fragen

Das Unternehmen

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

Übergabeformen

- innerhalb der Familie
- außerhalb der Familie
- psychologische Faktoren

Vorbereitung der Übergabe

- Finanzierung
- Business-Plan
- Bankgespräch
- Zeitplanung ausarbeiten

Übergangslösungen

- Varianten, Chancen, Vernunft

Besondere Seminarinhalte

- Beseitigung der Altlasten
- Testament
- Notfallkoffer
- Bei Anwesenheit von Übergeber und Übernehmer werden Checklisten und Fragebögen ausgetauscht

Semindurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

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

Teilnehmergruppen

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



06: Vom Meister zum Unternehmer

EXISTENZGRÜNDERSEMINAR

Seminarinhalt

Persönliche Voraussetzungen

- Bin ich ein Unternehmertyp?

Risikomanagement

- Die häufigsten Fehler bei der Gründung

Professionelle Bankverhandlungen

- Pflicht und Kür beim Umgang mit der Bank

Förderprogramme

- Welche Fördertöpfe kann ich anzapfen?

Visitenkarte Geschäftsplan

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

Sonstiges – was niemand interessiert!

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

Seminarziel

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

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

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

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

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

Teilnehmergruppen

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

07: Forderungsmanagement und Liquidität

Ein unkalkulierbares Risiko?

Seminarziel

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

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

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

Seminarinhalt

Liquidität

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

Forderungsmanagement

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

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

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



08: Recht haben und Recht bekommen?

Kleines Rechtsstudium für Handwerker

Seminarinhalt

Angebot

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

Vertrag

- Inhalte klären
- Streit vermeidende Maßnahmen
- Besicherung und Liquidität

Bauleitung/ Architekt/ Fachplaner

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

Seminar durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Bauabwicklung

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

Sonstiges was keiner braucht

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

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

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

Seminarziel

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

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

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

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

09: Führen ohne Chef zu sein

Unternehmerfrauen sind die gute Seele im Betrieb

Seminarziel

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

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

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

Seminarinhalt

Finanzielle Freiräume schaffen

- Liquiditätsbeschaffung von A bis Z

Absicherung von Forderungen und Bauvorhaben

- Geld verdienen oder Geld verlieren
- Rechtsstreitigkeiten im Vorfeld vermeiden

Strategiepapier Geschäftsplan

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

Unternehmer und Familie

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

Controlling als Führungsinstrument

- Dem Chef die Unternehmensdefizite aufzeigen

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

buchbar als Ein- oder Zwei-Tages-Seminar

Beginn/Ende

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

Teilnehmergruppen

Unternehmerfrauen aus dem Handwerk



10: Geschäftsführerhaftung

Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers

Seminarinhalt

Die richtige Bestellung

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

Absicherung

- Geschäftsführerhaftpflicht
- Rechenschaft gegenüber der Gesellschaft und den Gesellschaftern

Rechts konformes Handeln

- bei Auftragsabwicklung
- in der Krise der Gesellschaft

Haftungsfallen

- Sozialversicherung
- Finanzamt
- Haftung für Nachunternehmer

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

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

Seminarziel

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

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

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

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

11: Datenschutz und Digitalisierung

Vereinfachung und Beschleunigung

Seminarziel

Nicht alles „Neue“ macht Sinn.

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

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

Seminarinhalt

Chancen zur Prozessoptimierung und erhöhte Rechtssicherheit durch digitale Hilfsmittel

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

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

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

Nicht alles was machbar ist, ist datenschutzrechtlich auch erlaubt

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

Was müssen Sie beim Datenschutz beachten

Wer sind die Betroffenen und wen muss ich belehren. Benötige ich von jedem eine Unterschrift und wie dokumentiere ich das?

Ohne die Mitarbeiter gehts nichts

Wie Sie die Mitarbeiterbefragung zur Umsetzung der Digitalisierung nutzen können!

Seminar durchführung

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

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

Dauer
Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende
09.00 bis 16.00 Uhr

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



12: Mitarbeiterbeteiligung

Mitarbeiter binden

Seminarinhalt

Varianten zur Mitarbeiterbindung!

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

Was muss ich beachten?

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

Finanzierung / Liquidität

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

Mitarbeiter

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

Seminar Durchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Dauer

Halbtagesseminar

Beginn/Ende

09.00 Uhr bis 14.00 Uhr oder
13.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Teilnehmergruppen

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

Seminarziel

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

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

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

13: Gemeinsam sind wir STARK!

Seminarziel

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

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

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

Seminarinhalt

Risiko Planung

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

Wie denken Handwerker

Mein Unternehmen geht niemanden etwas an!

Probleme der Handwerker

Fehlende Chefzeit und deren Konsequenzen

Seminardurchführung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Muss es immer der günstigste sein?

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

Was erwarten Handwerker vom Architekten- bzw. Planer

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

Dauer

Ein-Tages-Seminar

Beginn/Ende

09.00 bis 16.00 Uhr

Teilnehmergruppen

Architekten, Bauingenieure und Planer

Ein Workshop der Zahlen. Planung und Controlling verständlich macht!



WS01: Unternehmensplanung leicht gemacht!

Schluss mit dem Zahlenchaos

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

Ziel

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

Inhalte

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

Fallbeispiele aus der Praxis zeigen die Notwendigkeit einer Unternehmensplanung auf.

Mit zu bringende Unterlagen:

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

Wen sprechen wir an?

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

Leistungen

Excel-Sheet, Checklisten und Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Ein Workshop, der Ihnen Sicherheit
für den Ernstfall gibt!

WS02: Notfallkoffer gepackt?

Was passiert, wenn SIE ausfallen?

Wen sprechen wir an?

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

Leistungen

WorkShop mit Notfallplan und Checklisten

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

Haben sie sich schon einmal folgende Fragen gestellt:

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

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

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

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

Keine Ausreden mehr – schaffen Sie Fakten!

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

Inhalte des Notfallkoffers:

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

Lebenswerk erhalten – Nachfolge gestalten:

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

Mit zu bringende Unterlagen:

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

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



WS03: Erfolgsfaktor Stundensatz

Umsatz ist Ehrgeiz – Gewinn ist Intelligenz!

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

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

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

Inhalte

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

Mit zu bringende Unterlagen:

- **Eigener Laptop mit Microsoft Excel**
- **Aktuelle Bilanz oder betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste**
- **Mitarbeiterliste inkl. Gehälter und Stundenlöhne**
- **Infos zu den Material- und Subunternehmeraufschlägen**
- **Durchschnittliche Krankheits- und Urlaubstage der Mitarbeiter**
- **Wenn vorhanden die Produktivstunden der gewerblichen Mitarbeiter**

Wen sprechen wir an?

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

Leistungen

WorkShop mit Excel-Sheet, Checklisten, Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

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

WS04: Abläufe optimieren

Frag doch mal die Mitarbeiter!

Wen sprechen wir an?

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

Leistungen

WorkShop mit Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

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

Ziel

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

Inhalte

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

Mit zu bringende Unterlagen:

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

**Auch als
!NHOUSE-WorkShop
buchbar!**



Der Workshop, der Sie zum
Lieblingsarbeitgeber macht!

WS05: ArbeitgeberMARKE

Uns kennt sowieso jeder!

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

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

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

Ziel und Inhalt

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

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

Mit zu bringende Unterlagen:

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

Wen sprechen wir an?

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

Leistungen

WorkShop mit Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

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

WS06: Abnahme

Dreh- und Angelpunkt im Bauablauf

Wen sprechen wir an?

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

Leistungen

WorkShop mit Checklisten und Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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

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

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

Nehmen Sie die Abnahme selber in die Hand!

Inhalte

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

Mit zu bringende Unterlagen:

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



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

WS07: Allgemeine Geschäftsbedingungen

Vorteile durch das „Kleingedruckte“

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

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

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

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

Verbessern Sie Ihre rechtliche Positionen durch die Verwendung von AGBs.

Inhalte

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

Mit zu bringende Unterlagen:

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

Wen sprechen wir an?

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

Leistungen

WorkShop mit Checklisten und Informationsunterlagen

Dauer: 9.00 Uhr bis 15.00 Uhr

WorkShop-Leiter:

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Unternehmenscoach, Buchautor

Han Christian Jung

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



Designed by...

Sabine Jung, Fotografin und Dipl. Designerin (FH)

buxconcept
konzeption · grafik · fotografie

Die Kommunikationsdesignerin (FH) Sabine Jung ist seit mehr als 15 Jahren für das Baugewerbe und das Handwerk tätig. Als gelernte Fotografin kommt sie aus dem Handwerk und weiß wovon sie spricht, wenn es um den Bedarf und die Ausrichtung der verschiedenen Firmen geht.

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

Der erste Eindruck zählt!

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

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

Zeitungsanzeige

maier+sohn
HEIZUNG - SANITÄR - LÜFTUNG - SOLAR

Da geht uns doch ein Licht auf!

Bürofachkraft (m/w/d) mit Engagement gesucht

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

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

www.maierundsohn.de

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

Großplakat zur Verwendung im Straßenverkehr

www.ortner-hilpoltstein.de

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

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

ORTNER
Heizung
Sanitär
Solar

Boschring 23 · 91161 Hilpoltstein



**SELLMANN –
damit Bad und
Heizung zu
Ihnen passt!**

Wir machens anders!

SellMann
Heizung & Sanitär

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

Was nicht alles geht!



Unsere April-Aktionswochen

**Teilsanierung –
eine Alternative?**

SellMann
Heizung & Sanitär

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

Anzeigen mit
Hingucker-Garantie

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



Einladungen zum Aktionstag

*Das Badezimmer?!
Ganz nach Ihren
Bedürfnissen!!!*



SellMann
Heizung & Sanitär

Siemensring 4
87616 Marktoberdorf

www.sellmann-heizung.de

... auch Sie gehört dazu!



DLS Unternehmensberatung

Herbert Reithmeir

Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst,
Unternehmenscoach, Buchautor

Margeritenweg 6, 86368 Gersthofen-Hirblingen

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

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



Schiche & Jung Rechtsanwälte

Han Christian Jung

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

Am Gigl 1, 86690 Mertingen

Tel.: 09078 / 91 24 40

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



Mitglied im Team
Der perfekte Handwerksbetrieb“