



# der Handwerker

Das Magazin für Marketing & Werbung

04/2014 ISSN 2195-2078

[www.der-handwerker-magazin.de](http://www.der-handwerker-magazin.de)



## Handwerk 2020

### Die Helden von Morgen



#### Perspektive im Handwerk

Auch in der Familienphase Fachkräfte sichern und weiter bestehen

Seite 3

#### Widerstand oder Wachstum?

Wandel fordert Veränderung auch im Handwerk

Seite 4

#### Socialmedia als Erfolgsgeschichte

Oder wie der Maler zu seinen Geschichten kam

Seite 5





## Die Helden von Morgen

*Jeder braucht handwerkliche Arbeit. Dennoch ist die Zukunft vieler Handwerksbetriebe gefährdet, da nicht genügend Nachwuchs und Fachkräfte im Handwerk bereitstehen. Es gilt das Handwerk als mögliches Berufsfeld wieder attraktiv zu machen. Familienfreundliche Personalpolitik ist dabei ein möglicher Weg.*

*Nicht zuletzt deshalb haben sich bereits viele Handwerker auf den Weg vom Handwerker zum Handwerksunternehmer gemacht. Das erfordert kraftvolle Entscheidungen und die Entdeckung neuer Wege wie z.B. den eigenen Blog als Mittel der Sichtbarkeit. Die Akzeptanz der handwerklichen Arbeit in der Gesellschaft und damit ein Gefühl für angemessene Bezahlung ist dazu ein weiterer wichtiger und grundlegender Baustein dafür.*

*Als die Helden von Morgen entscheiden Handwerker schon heute darüber, wohin es in Sachen Dienstleistung und Handwerk gehen wird. Dazu gibt es verschiedene Wege. Wir freuen uns mit dieser Ausgabe des Handwerkers mit aktuellen Beispielen aus dem Handwerk Impulse für Ihr Unternehmen zu geben.*

**Ihr Alexander Frank**

**für große und kleine Betriebe im Handwerk**

## TITELTHEMA

# Die Helden von Morgen

## Authentisch, pünktlich und zuverlässig

**Wie macht man Handwerk erfolgreich? Was machen die Helden vor Ort heute anders? Gibt es Unterschiede zwischen herkömmlichen und „neuen“ Chefs? Der Handwerker Magazin, heute mit Malermeister Michael Stroh im Gespräch.**

**Sie sind Handwerksunternehmer und gehen damit im Handwerk als die neue Generation, die nicht mehr nur handwerklich tätig ist, als Pionier voran und sind damit sehr erfolgreich. Nun schlagen Sie mit Ihrer Handwerker-Agentur abermals einen neuen Weg ein, warum?**

In der Vergangenheit sind wir von Kunden oft nach anderen zuverlässigen Handwerkern gefragt worden. Eine Kartei an kompetenten & zuverlässigen Handwerkern ist bei uns vorhanden und durch die stetige Nachfrage ist die „Handwerker-Agentur“ geboren mit dem Hintergrund, die Vermittlung professionell durch zu führen.



*Ein seltenes Bild: Nur noch in Ausnahmefällen mit auf der Baustelle, Malermeister Michael Stroh. Die neue Generation im Handwerk hat erkannt, wie sie den Schritt zum Handwerksunternehmer schafft.*

**Wie wichtig ist im Handwerk passives Einkommen?**

Bedingt durch Saisonarbeit (Hochkonjunktur im Sommer) ist es schön, in den schwächeren Monaten (Dez. – März) ein zusätzliches Einkommen zu haben. Insgesamt ist es ein sehr schöner Nebeneffekt, aber nicht Hauptgrund der Agentur.

**Worin unterscheidet sich für Sie ein erfolgreicher von einem durchschnittlichen Handwerker?**

Zuverlässig & pünktlich, kompetent, kann sich von der Masse abheben.

**Wie oft sind Sie produktiv mit auf der Baustelle?**

Nur in Ausnahmefällen oder bei Spezialarbeiten (ca. 5 %).

**Sehen Sie darin auch einen Erfolgsfaktor, dass Sie sich auf die unternehmerische Führung im Betrieb konzentrieren?**

Ja, man kann besser auf individuelle Kundenwünsche eingehen und hat nach Außen ein professionelles Erscheinungsbild. Das Büro ist immer besetzt und es telefoniert sich einfacher im Büro als auf dem Gerüst oder der Baustelle.

**Was ist Ihr Erfolgsrezept?**

Persönlichkeit & kompetentes Auftreten, 100 % Verlässlichkeit, zeitnahe Angebots- und Rechnungsstellung, gute Mitarbeiter die einem zur Seite stehen.

**Was würden Sie Ihrem Kollegen raten, der ebenfalls den Sprung zum Handwerksunternehmer schaffen möchte?**

Geduld, eigene Wege gehen und sich weiter entwickeln, Gutes bei anderen abschauen.

[www.malerstroh.de](http://www.malerstroh.de)

# Perspektive Handwerk – auch in der Familienphase

## Fachkräftesicherung fürs Handwerk

Handwerk 2020 – die Ausgangslage ist klar: nicht nur die demographische Entwicklung, sondern auch die gesellschaftlichen Veränderungen stellen Betriebe bei der Fachkräftesicherung vor große Herausforderungen. Die Aufgaben für die Zukunft Handwerk 2020 sind damit auch klar: wie kann Nachwuchs gefunden und das schon vorhandene Personal ans Unternehmen gebunden werden? Die Antwort liegt auf der Hand: attraktive Angebote. Und damit steht die Frage im Raum, wie sehen diese attraktiven Angebote aus und wie können diese eingeführt werden?

### Familienfreundliche Personalpolitik

Studien belegen, dass im Zeichen der sich verändernden Gesellschaft Angebote zur familienfreundlichen Personalpolitik einen erfolgreichen Weg darstellen und zu einem immer wichtigeren Faktor werden. Dabei fallen die betriebswirtschaftlichen Vorteile ins Auge. Beschäftigte, die Beruf und Familie auch dank ihres Arbeitgebers gut vereinbaren können, sind motivierter, fehlen weniger und sind dem Betrieb oft lange treu. So wird das betriebseigene Know-how an den Betrieb gebunden, sowie Such- und Einarbeitungskosten für neues Personal deutlich reduziert. Auch Kunden honorieren eine familienfreundliche Personalpolitik durch Treue zum Unternehmen. Familienfreundliche Personalpolitik signalisiert gesellschaftliche Verantwortung und bietet dem Kunden kontinuierliches, und damit vertrautes, Fachpersonal.

### Den Job an den Mitarbeiter anpassen

Einige Arbeitgeber im Handwerk stellen bereits heute unter Beweis, dass es möglich ist, den Beschäftigten die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu erleichtern, zum Beispiel Albrecht Bühler Baum und



Bildquelle: fotolia/BBQ Berufliche Bildung gGmbH

Garten GmbH in Nürtingen. „In meinem Betrieb ist es ganz wichtig, dass Mensch und Arbeit möglichst gut zusammenpassen. Der Mensch ist schließlich die wertvollste Ressource. Deshalb passen wir nicht die Mitarbeitenden an den Job an, sondern umgekehrt. Dafür braucht es Flexibilität als ganz wesentlichen Teil und das biete ich meiner Belegschaft als Gegenwert für ihre Arbeitsleistung. Bei uns im Betrieb gibt es unterschiedliche Formen der Teilzeitarbeit, auch temporäre, die sich an den Lebensumständen der Mitarbeitenden orientiert. Das bezieht auch die Führungskräfte ein. Das kostet mehr Organisationsaufwand, und bringt dafür mehr Motivation und hoch engagierte Mitarbeitende. Deshalb mein Tipp: Alle Vorurteile - ja, das geht doch gar nicht! über Bord werfen.“

### Das Projekt familyNET

familyNET bietet passgenaue Beratungsangebote und Coaching, um besonders mittelständische und kleine Betriebe bei der Entwicklung und Einführung einer familienfreundlichen Personalpolitik zu unterstützen. Die Expertinnen für Vereinbarkeit von Beruf und Familie

begleiten bei wichtigen Themen wie z.B. Arbeitsorganisation, betriebsnahe Kinderbetreuung und dem Umgang mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die Pflege leisten. Sie initiieren regionale Netzwerke mit Unternehmen, Kommunen und anderen Institutionen, um einen Erfahrungsaustausch zu gewährleisten. Veranstaltungen und Seminare bieten Personalverantwortlichen Informationen und Lösungsstrategien für eine familienbewusste Personalpolitik im Unternehmen. Es wird ein Prädikat für familienbewusste Unternehmen in Kooperation mit dem Landesfamilienrat Baden-Württemberg vergeben. Ebenso können sich die Unternehmen mit innovativen familienbewussten Angeboten landesweit für den familyNET-Award bewerben.

#### Maßnahmen

Esslingen / Göppingen / Rems-Murr-Kreis, Silvia Gesierich  
0711 310574-14  
[www.familynet-bw.de](http://www.familynet-bw.de)

# Zeit des Wandels: Widerstand oder Wachstum?

## Wandel fordert Veränderung auch im Handwerk

Wir leben in Zeiten extremen Wandels und massiver Veränderungen. Diese Veränderungen bieten dem Handwerk auf der einen Seite noch nie dagewesene Chancen. Andererseits sorgen sie auch für wachsenden Druck und spürbare Widerstände in den Betrieben. Diese Widerstände und Ängste gegen Neues liegen in der Natur des Menschen und sind eine ganz natürliche Reaktion, denn:

### Wandel fordert Veränderung

- ⇒ Veränderung erzeugt zunächst Widerstand
- ⇒ Widerstand verhindert das natürliche Wachstum.

Um mit der rasanten Entwicklung Schritt zu halten ist ein Umdenken bzgl. des Führungsverständnis und der Ausrichtung von handwerklichen Betrieben notwendig. Die Zukunft gehört den Betrieben, die kreativ und innovativ auf Veränderungen reagieren. Die durch Talent und solide Ausbildung, aber auch durch Inspiration und Leidenschaft neue Wachstumsbereiche für das Handwerk erschaffen.

Um Betriebe in diesem Wandel zu unterstützen, wurde unter Mitwirkung von Unternehmern und Führungskräften das Camelot-Prinzip entwickelt. Es basiert auf der Geschichte von König Artus und verbindet die Ethik der Ritterschaft mit den Prinzipien des Schwertkampfes und den Erfolgsstrukturen der Camelot-Mythologie zu einem zukunftsfähigen Führungs- und Organisationskonzept. Um das Potenzial Ihres Betriebs gezielt zu nutzen, unterstützt sie das Camelot Prinzip in 3 wesentlichen Schritten:

### 1. Abbau der inneren Widerstände

Die innere Stabilität eines Unternehmens hängt in hohem Maße von dem Zusammenspiel der Führungskräfte und



*Das Camelot-Prinzip wurde unter Mitwirkung von Unternehmern und Führungskräften entwickelt*

den Mitarbeitern ab. Leistungsdruck, Überforderung und Konkurrenzkampf führen jedoch oft zu Widerständen, die die Leistungsfähigkeit des gesamten Betriebs beeinträchtigen können. Das „Camelot-Prinzip“ macht diese Störungen und Widerstände sichtbar und löst sie auf der Ebene auf, wo sie entstanden sind. Vorhandene Potenziale werden aktiviert und Blockaden in konstruktive Strategien verwandelt. Das Ergebnis ist ein Team, das mit Herzblut und Schulterschluss jegliche Herausforderungen meistern kann.

### 2. Vorhandenes Potenzial gezielt entfalten

Das Symbol der Potenzialentfaltung ist das Schwert. Es steht für Präsenz, Klarheit, Kompetenz und Kraft. Dieses Schwert steckt jedoch oft im Stein destruktiver Überzeugungen, Ängste, Blockaden und Resignation fest und verhindert die Entfaltung des natürlichen Potenzials. Mit dem „Member of Camelot Training“ ziehen Sie Ihr Schwert aus

dem Stein. Sie erhalten wirkungsvolle Instrumente zum Selbstmanagement, die Ihre persönliche Exzellenz steigern und die Führungskompetenz auf natürliche Weise erweitern.

### 3. Gestaltung einer aktiven Innovationskultur

Die Zukunft fordert echte Innovation statt nur Ressourcennutzung. Durch den gezielten Abbau der Widerstände in Ihrem Unternehmens-System schaffen Sie Freiräume für kreative Prozesse, die Sie als Treibstoff und Impulsgeber für ein aktives Innovationsmanagement nutzen können.

**Jeanette Reiner**  
Tel.: 07142 / 787940  
Mobil: 0178 7162865  
[www.jeanettereiner.de](http://www.jeanettereiner.de)  
[info@jeanette.reiner.de](mailto:info@jeanette.reiner.de)

# Socialmedia als Erfolgsgeschichte

## Oder wie der Maler zu seinen Geschichten kam

**Der Handwerker Magazin ist heute im Interview mit firma@malerdeck.de. Werner Deck ist einer der erfolgreichsten Handwerksblogger und in den Socialmedia so sichtbar wie sonst kaum ein anderer Handwerkskollege ...**

### Herr Deck, seit wann bloggen Sie und wie kam es dazu?

Zunächst schaute ich mir Social Media nur „von außen“ an und es dauerte eine Weile, bis ich den Nutzen erkannte, den Social Media bieten kann. Ausschlaggebend war letztlich ein Gespräch mit einer alten Geschäftsfreundin, Fatima Vohs, die mir endgültig die Augen dafür öffnete. Anfang 2010 begann ich danach zu bloggen.

### Sind Sie in ihrem Handwerk erfolgreicher seit Sie in den sozialen Netzwerken unterwegs sind? Und wenn ja, können Sie das beziffern?

Eindeutig ja! Zig Medien berichteten über mich als den zwischenzeitlich „bekanntesten Malermeister Deutschlands“. Ebenso gab ich zahllose Interviews zum Thema und auch das Fernsehen berichtete über mich. Beispielhaft sei nur mein Interview in der Onlineausgabe von „THE WALL STREET JOURNAL“ genannt. Unter dem Titel „Der twitternde Maler“ erschien dort ein ausführliches Interview mit mir.

### Bei der Google-Suche nach z.B. „Malararbeiten Karlsruhe“, steht malerdeck an erster Stelle der nicht bezahlten Fundstellen (Anzeigen). Das brachte und bringt zusätzliche Kunden-Anfragen.

- ✓ Auf Blog/Homepage aktuell ca. 214.000 Besuche im Monat
- ✓ Dadurch Platz 1 in der Google-Suche.
- ✓ 62% der Besucher kommen über Social Media auf unsere Seiten



*Der erfolgreiche Handwerksblogger Maler Werner Deck*

- ✓ Durch Social Media, neue Zielgruppe erobert, Steigerung um 132 Prozent
- ✓ Umsatzsteigerung von 17%

### Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie, was sagen diese zum Socialmedia-sichtbaren Chef?

Wir beschäftigen insgesamt acht Mitarbeiter und die finden das klasse, was ihr Chef da macht.

### Wo sind Sie überall online aktiv?

Aktiv bin ich auf Twitter, Facebook, Google+, Xing, LinkedIn, Pinterest und Youtube.

### Wie viel Zeit investieren Sie täglich in Ihre digitale Sichtbarkeit?

Mein Zeitaufwand je Tag für Social Media, schwankt zwischen ca. 30 Minuten und 1,5 Stunden.

### Woher bekommen Sie Ihre Ideen und Inhalte Ihrer Posts?

Als Unternehmer erlebe ich tagtäglich Situationen und Geschichten, die ich auf meinem Blog und in Social Media humorvoll und authentisch erzähle.

### Was war Ihr erfolgreichster Post?

Bei meinen zwischenzeitlich tausenden von Posts, kann ich darunter keinen „erfolgreichsten Post“ erkennen.

### Ein Kollege will jetzt auch in Facebook einsteigen, gibt es etwas, das Sie als absolute Stolperfalle sehen und auf keinen Fall tun würden?

Auf keinen Fall plumpe Werbung machen, das will niemand lesen.

### Und was würden Sie ihm empfehlen?

Einfach sofort loslegen. Vorher sich ein wenig umsehen, wie andere Betriebe bereits erfolgreich Social Media machen und sich davon inspirieren lassen. So sammelt man am schnellsten Erfahrung und kommt schnell zu guten Ergebnissen. Die Geschichten und Ereignisse erzählen, die man als Unternehmer so tagtäglich erlebt und dazu mit Bildern garnieren. Motto: Geschichten, Geschichten, Geschichten!

[www.malerdeck.de](http://www.malerdeck.de)  
[www.malerdeck.de/blog/](http://www.malerdeck.de/blog/)

#### Kurzvita:

Werner Deck, Jahrgang 1948, hat den Beruf des Malermeisters von der Pike auf gelernt. Er ist mit seinem Malerunternehmen malerdeck gmbh, auf Privatkunden spezialisiert. Er erhielt zahlreiche Auszeichnungen und Preise. Seit 1984 ist Werner Deck Franchisegeber „Opti-Maler-Partner“, des ersten und erfolgreichsten Franchise-Systems für Malerunternehmen. Gleichzeitig ist Werner Deck ein seit vielen Jahren gefragter und erfolgreicher Vortragsredner. Für sein vielfältiges soziales Engagement, wurde Werner Deck 2011 das Bundesverdienstkreuz verliehen.



Drei ausgezeichnete Unternehmerinnen in Berlin: Carola Orszulik von der Skit Unternehmensgruppe in Esslingen, Katja Hofmann von der KMU kreative Marketingunterstützung in Filderstadt und Claudia Schimkowski von der AHA Agentur fürs Handwerk GmbH in Plochingen.

## Unternehmerinnen als Vorbilder

Als hochklassige und engagierte Unternehmerinnen hat das Bundeswirtschaftsministerium mit der neu gestarteten Initiative 180 Frauen ausgezeichnet. Der Handwerker Magazin war bei der Ehrung durch Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel vor Ort und hat drei ganz unterschiedliche Unternehmerinnen zu Ihrer Tätigkeit als Unternehmerin interviewt.

### Was ist Ihr Antrieb und Ihre Motivation täglich als Unternehmerin Höchstleistung zu bringen?

**Katja Hofmann:** Ich will das Gefühl haben, dass ich jeden Arbeitstag etwas Sinnvolles weitergebracht habe. Ich empfinde es als Privileg, mein Arbeitsleben selbst zu gestalten, die Freiheit zu haben Ideen umzusetzen.

**Carola Orszulik:** Ich liebe Herausforderungen - Unternehmer sein ist die genialste Form diese jeden Tag auf's neue zu bekommen.

**Claudia Schimkowski:** Meine Arbeit ist meine Leidenschaft. Was ich tue, ist meine Berufung, nämlich die Stärken von Menschen und Betrieben zu erkennen und als einzigartig sichtbar zu

machen. Ich unterstütze leidenschaftlich auf dem Weg zum Erfolg.

### Was bedeutet es für Sie ausgezeichnete Vorbild-Unternehmerin zu sein?

**K H:** Als ich 2008 mein Unternehmen gegründet habe, hatte ich Pläne, Ideen und ganz viel Hoffnung - nun - im Rückblick, weiß ich, dass aus Gedanken und Wünschen gangbare Wege werden, wenn man an sich glaubt und bereit ist, sich dafür mit jeder Faser einzusetzen.

**C O:** Vorbild bin ich grundsätzlich super gern, weil die nächsten Generationen eine echte Chance auf Modellierungsmöglichkeiten haben sollte – die Auszeichnung hilft bei der Verbreitung.

**C S:** Viele standen mir auf meinem Weg in die erfolgreiche Selbständigkeit zur Seite. Was ich selbst Positives erfahren habe, möchte ich jetzt gerne auch weitergeben.

### Gibt es einen entscheidenden Vorteil, als Unternehmerin unter vielen Unternehmern unterwegs zu sein?

**K H:** Klar, als Frau haben wir einen Marketingbonus: in Meetings bei Kunden, auf Bühnen bei Vorträgen bin ich häufig die einzige Frau – so muss mich also nicht erst bemerkbar machen, nur wie ich dann wahrgenommen werde als Unternehmerin, dafür bin ich selbst verantwortlich.



**C O:** Ich sehe das sehr neutral und geschlechtsunabhängig: wer Leistung in Form von Kundennutzen bringt und das auch kommuniziert ist im Vorteil – na ja, die weibliche Intuition gibt es dann halt schon auch noch.

**C S:** Die zwei Kehrseiten einer Medaille. Besonders im sehr männlich geprägten Handwerk, ist die weibliche Art an Dinge anders heranzugehen sehr oft von Vorteil.

### Gibt es einen Tipp, den Sie anderen Unternehmer/innen mit auf den Weg zum Erfolg geben würden?

**K H:** Ein entscheidendes Unternehmensziel ist nicht der Gewinn, sondern die Maximierung der Zufriedenheit voranzubringen.

**C O:** Seid Pippi - nicht Annika!

**C S:** Tue das, was dich erfüllt! Dann tust Du es mit Leidenschaft und Erfolg!

[www.kmu-hofmann.de](http://www.kmu-hofmann.de)  
[www.skit-unternehmensgruppe.de](http://www.skit-unternehmensgruppe.de)  
[www.agentur-fuers-handwerk.de](http://www.agentur-fuers-handwerk.de)

## Buchtipp & Gewinnspiel



Ein Ausflugsziel mehr in Esslingen: Die alte Zimmerei beherbergt nun Leckeres, Schönes und lädt zum gemütlichen Verweilen und Schlemmen ein, hier Fullhouse bei der Eröffnungsfeier.

### Kurz notiert

#### Marktplatz in alter Zimmerei

Eine gelungene Eröffnungsfeier fand in der [www.alten-zimmerei-esslingen.de](http://www.alten-zimmerei-esslingen.de) statt. Nach langem Leerstand beherbergt das historische Gebäude in bester Esslinger Lage nun in einem Stockwerk einen Marktplatz mit ganz unterschiedlichen Lebensmittelmanufakturen. „Dieses völlig andere Konzept funktioniert bestimmt!“, bekräftigt begeistert auch Karl Göbel, der mit seinen hochwertigen Wildprodukten [www.direkt-vom-jaeger.de](http://www.direkt-vom-jaeger.de) als einer der Hersteller mit von der Partie ist. Die Initiatoren setzen erfolgreich auf den Trend zu sehr hochwertigen und re-



gional produzierten Lebensmitteln. Bereits Mitte des Jahres eröffnete Gastronomie ein Stockwerk tiefer, startete weit über den Erwartungen. So waren ursprünglich mit vorsichtigen 300 Essen pro Tag kalkuliert worden, mittlerweile landet man zwischen 800 und 1200 Essen.

Herzlichen Glückwunsch!

### Buchtipp



**Stefan Krill**

**Best of Handwerkersprüche**

TB, 96 S., Verlag 100 Fans 2014

ISBN 978-3957050069, 9,99 €

[bestofhandwerkersprueche.de](http://bestofhandwerkersprueche.de)

ISBN 978-3-356-01506-5

### Gewinnspiel

■ Unter allen Anfragen verlosen wir ein Buch-Exemplar

### Strategietag 2015

#### Würfeln oder lieber planen?

Kurzweilig und professionell moderiert von unserem Trainer-Duo, erarbeiten Sie Ihre Jahresplanung für 2015. Ganz nebenbei entdecken Sie Ihre Stärken und erfahren, wie Sie diese kraftvoll in Szene setzen. Sie starten mit dem sicheren Gefühl ins neue Jahr, dass Sie die Weichen auf Erfolg gestellt haben.

## Termine Auszug 2014/15

06.12. „Oh Du Wahnsinnige - Weihnachtsfeier mal anders“ mit H. Frank-Ostarhild, C. Schimkowski, DHA Stuttgart

12.12. **Coachingtag & Marketingsprechstunde für Frauen**, Coaching und Kamingsgespräch für FRAUEN unternehmen, C. Schimkowski

02.02. **„Stärken stärken“** Coachingtag & Marketingsprechstunde für Frauen, Coaching & Kamingsgespräch für FRAUEN unternehmen, C. Schimkowski

17.02. **„König Kunde, und dabei noch mehr verdienen?“** Verkauf von Mehrleistungen... bzw. hochwertiger Verkäufen, Th. Riegler, P. Leibeling, Bumke Hannover, DHA

15.03. **„Fit for Gold“** - Aktivierungstraining - Bringen Sie Ihre Kunden in die Fankurve! C. Schimkowski, H. Frank-Ostarhild, DHA

25.03. **„Keine Angst vor 'm Internet“** P. Leibeling, Th. Riegler, Bumke, DHA

21.04. **Hilfe mein Kunde ruft an!** C. Schimkowski, H. Frank-Ostarhild Bumke Hannover, DHA

25.04. **„Rhetorik“** C. Schimkowski Im Rahmen des Meisterkurses, Unternehmerverbands Metall Baden-Württemberg

Stellen Sie 2015 die Weichen auf Erfolg! Buchen Sie Ihren eigenen **Strategietag 2015** oder gemeinsam mit Kollegen den Workshop **„Würfeln oder Planen?“** so kommen Sie schnell zur Jahresplanung.

Weitere Themen, Trainings und aktuelle DHA Angebote unter: [www.deutsche-handwerker-akademie.de](http://www.deutsche-handwerker-akademie.de)  
**Anmeldung unter [training@deutsche-handwerker-akademie.de](mailto:training@deutsche-handwerker-akademie.de)**

# Handwerker-Tipp des Monats

- Ein Strategietag zu Beginn des neuen Jahres 2015 stellt die Weichen auf Erfolg.
- Planen Sie Gewinn, nicht Umsatz!
- Reservieren Sie sich eine feste Zeit in der Woche, für Ihren persönlichen Wochenrückblick und -plan.
- Führen Sie Unternehmertagebuch, um über Ziele, Erfolge und Zahlen stets auf dem Laufenden zu sein. Damit schaffen Sie sich Ihr ganz eigenes Motivationssystem.



» Arbeiten Sie regelmäßig am Geschäft und nicht nur im Geschäft. «

## Infofax unter 0 71 53 - 55 99 15



### Ich interessiere mich für

- Handwerker-Erfolgsberatung
- Positionierung im Handwerk
- Strategietag 2015 - Jahresplanung
- Kundenmagazin/-zeitschrift fürs Handwerk
- Inhouse-Schulung, externes Seminar
- Trainertätigkeit fürs Handwerk
- GEWINNSPIEL:**  **Stefan Krill: „Best of Handwerkersprüche“ Verlag 100 Fans**

Der nächste „der Handwerker“ erscheint im I. Quartal 2015 zum Thema „Werbung, die wirklich was bringt - mit wenig Aufwand zur eigenen Kampagne“. Senden Sie Ihre Themenvorschläge an die HW-Redaktion!

Datum \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Telefax \_\_\_\_\_

## Impressum

AHA Agentur fürs Handwerk GmbH  
Ulmer Str. 27/1, 73207 Plochingen  
Tel. 07153-55 99 11 | die@agentur-fuers-handwerk.de  
a-ha-agentur.de - agentur-fuers-handwerk.de  
Registergericht Stuttgart HRB 744098 Firmensitz: Plochingen  
Geschäftsführer: C. Schimkowski, A. Frank, G. Gieschen

Redaktion, Konzeption, Umsetzung:  
Claudia Schimkowski, Alexander Frank

Bildrechte: U1 © Rawpixel – Fotolia.com,  
Nicole Liedl www.lena-lux.de