

Positives Teilnehmer-Fazit nach der ersten Seminarrunde

Schritt für Schritt zum erfolgreichen Unternehmer

Offensichtlich ins Schwarze getroffen hatte der Verband mit seinem Seminarangebot „Vom Tischlermeister zum erfolgreichen Unternehmer“, das im September letzten Jahres startete: Auf Anhieb hatten sich über 50 Betriebsinhaber auf das Seminar mit persönlichem Coaching gemeldet. Im November soll das Projekt in eine neue Runde gehen.

„Es geht darum, sich darüber klar zu werden: was ist eigentlich meine Aufgabe als Unternehmer? Wo will ich mit meinem Betrieb hin, welche Strategien verfolge ich?“, brachte der Coach und Seminarleiter Martin Köhler wichtige Ziele des Projekts auf den Punkt.

„Er hat in der Tischlerseele gerührt“, gab Helmut Binder von der Bottroper Tischlerei Binder beim Abschlusstreffen der Teilnehmer im März offen zu. „Was bei uns gefehlt hat, war die Kompetenz, Aufgaben zu verteilen.“ Die Aufstellung eines Organigramms habe ihnen dabei geholfen. Ein Thema hat sich überraschend als besonders drängend für den Familienbetrieb, in den alle vier Mitglieder eingebunden sind, herauskristallisiert: „Das Thema Generationenplanung hatten wir alle zwar im Hinterkopf, aber ausgesprochen hatten wir es noch nicht,“ bekannte die Tischlermeisterin Julia Behrendt, geb. Binder. Durch das Coaching habe die Familie endlich damit angefangen, die Zukunftsplanung anzugehen, bestätigte Helmut Binder.

Neuer Start im November

Das Seminar „Vom Tischlermeister zum erfolgreichen Unternehmer“, das der Fachverband im Rahmen der Zukunftsinitiative Handwerk anbietet, richtet sich speziell an Unternehmer kleiner Betriebe. Eine weitere Auflage des zu 50 Prozent geförderten Projektes, zu dem auch ein Coaching gehört, wird im November 2010 unter dem Titel „Vom Tischlermeister zum erfolgreichen Unternehmer II“ starten.

Info: Heinz Josef Kemmerling, Fachverband Tischler NRW, Tel.: 0231 912010-12, E-Mail: kemmerling.nrw@tischler.de

Engagiertes Team erhalten

Martin Hammelbeck, der mit seiner Firma Lignatus Möbel baut und unter anderem Bäder saniert und gestaltet, konnte ebenfalls ein positives Fazit ziehen: „Mir ist noch einmal bewusster geworden, welche Stärken meine Mitarbeiter haben.“ Damit ihm dieses engagierte Team möglichst lang erhalten bleibt, werde er künftig noch mehr Aufgaben an seinen Meister und die

drei Gesellen delegieren. „Eine wichtige Erkenntnis war, dass meine Mitarbeiter künftig noch mehr Eigenverantwortung bei der Entwicklung und Durchführung haben sollen.“ Als positiver Nebeneffekt bleibe ihm als Chef mehr Zeit für unternehmerische Aufgaben. Auch die Erstellung eines „Notfallplans“ stehe auf seiner Aufgabenliste – für den Fall, dass er als Chef einmal länger ausfalle. Martin Köhler wird ihm bei der Umsetzung seiner Pläne weiterhin zur Seite stehen: Eine Fortsetzung des Coachings, das über die Potenzialberatung zu 50 Prozent gefördert wird, hat Martin Hammelbeck bereits eingeplant.

Den inneren Schweinehund bekämpfen

Einig waren sich die Teilnehmer darüber, dass die strategische Planung, das Festlegen von konkreten Zielen und die Zukunftsplanung von elementarer Bedeutung für den Erfolg eines Unternehmens sind – und dass deren Umsetzung in die Praxis häufig äußerst schwierig ist. Nicht nur die mangelnde Dele-



Peter Frieg,
Möbel Manufaktur,
Isselburg-Werth

„Mir ist klar geworden, dass ich mein Zeitmanagement und die innerbetrieblichen Abläufe verändern sollte.“

“

Teilnehmer Helmut Binder hat zusammen mit seiner Tochter, der Tischlermeisterin Julia Behrendt, zum ersten Mal die Generationennachfolge offen thematisiert.

„Herr Köhler hat uns auf den Weg gebracht, über unsere Zukunft nachzudenken.“

”





Der Diplompädagoge und Trainer Martin Köhler hat zehn Tischlermeister ein halbes Jahr lang begleitet und intensiv beraten.

gation ist eine Hürde auf dem Weg zum „erfolgreichen Unternehmer“. Auch der innere Schweinehund pfuschte den Teilnehmern während der Projektzeit immer wieder dazwischen: „Es war gut, dass man den Druck hatte, bis zum nächsten Besuch von Herrn Köhler die besprochenen Aufgaben abzuarbeiten“, berichtete beispielsweise Peter Frieg. Ihm sei durch das Seminar klar geworden, dass er sein Zeitmanagement und die innerbetrieblichen Abläufe verbessern möchte: „Ich habe meine Tagesaufgaben häufig einfach nicht geschafft, oder bis in die Nacht hinein gearbeitet.“ Als ersten Schritt habe er sein Büro aufgeräumt, um seine Gedanken besser ordnen zu können. Auch sein Verhalten gegenüber „Zeitfressern“ habe er geändert. Ungebetene Vertreter oder Anrufer wimmle er jetzt rigoros ab. Auf eine ganz konkrete Fragestellung, mit der Peter Frieg alleine lange Zeit nicht weiterkam, hat er durch das Coaching eine Antwort gefunden: Die Anschaffung einer gebrauchten CNC-Maschine habe sich jetzt für ihn konkretisiert.

Um den Kontakt zu den Kollegen zu halten und sich weiterhin über Fortschritte und Erfahrungen auszutauschen, will sich die Vierer-Gruppe künftig zu sogenannten Erfahrungs-Treffen verabreden. Die Tischlermeister sind sich einig: Die „Kontrolle“ durch die Kollegen werde auch den inneren Schweinehund, der sie von der Umsetzung der gesteckten Ziele abhalten könnte, in Schach halten. (die) □



Mit Hochdruck bei der Arbeit.

KUPER Hydraulische Heizplattenpresse GS-6 90/2500.



18.900,- €*

Präzise und dauerhaft – Die KUPER Hydraulische Heizplattenpresse GS (System Sergiani) ist die beste Wahl, um Platten, Türen oder Möbelteile mit Furnier, Papier oder Laminat zu verpressen.

Ausstattung:

- Elektro-Heizplatten = 1 Etage (2 Platten) in eloxierter Ausführung
- einstellbare Öffnungsweite
- Bedienung über leicht verständliches Panel



KUPER

Heinrich KUPER GmbH & Co. KG
 Heinrich-Kuper-Straße 10 – 15
 33397 Rietberg

Telefon 052 44 / 984-0
 Telefax 052 44 / 984-2 01
 E-Mail info@KUPER.de
 Internet www.KUPER.de

Die Aktion ist gültig bis zum 30.04.2010

* Alle Preise Maschinen inkl. frachtfreier Anlieferung frei LKW befahrbarem Abladeplatz, inkl. Verpackung, Montage und Einweisung, jedoch ausschl. einer evtl. notwendigen Kranentladung, sowie aller baulich notwendigen Maßnahmen und Anschlüsse aller Ver- und Entsorgungsleitungen, ausschl. Versicherung (2 %). Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt., rein netto Kasse, freibleibend und Änderungen vorbehalten. Irrtum vorbehalten.