

BERATUNGSBAUSTEINE FÜR KLEIN- UND MITTELSTANDBETRIEBE

Beratungsbaustein	Anmerkung	Ziel	Arbeitsstoff	Ergebnis
1. Betriebsblindheit Suchen - finden - beseitigen	Aufgrund langer Zugehörigkeit, blind für Fehler und Mängel, die in den Bereichen auftreten, in denen man arbeitet.	Falsche Informationen beseitigen, eingefahrene Gleise verlassen, Vorurteile ausräumen.	Durchchecken von Gedankenmustern. Hinderliche Übereinstimmungen beseitigen.	Klare Sicht und gutes Gespür für Entscheidungen
2. Viren beseitigen "Viren" sind Vorurteile in der geistigen Software. Sie müssen lokalisiert und entfernt werden.	Falsche Ideen und falsche Gedanken, die unbemerkt ins Gehirn eingeschleust wurden, mit der Folge vernünftige Gedanken zu manipulieren oder zu zerstören.	Höhere Preise, weil der Virus „wenn wir die Preise erhöhen, kriegen wir keine Aufträge mehr“ entfernt ist. Weitere, nicht vorstellbare Dinge.	Virensuchprogramm	Kann Ziele setzen ohne den Weg zu kennen. Sorgt sich weniger, handelt gezielter. Bricht zu neuen Taten auf.
3. Zielfindung Ziele erarbeiten und setzen. Maßnahmen zur Zielerreichung	Menschen ohne Ziele sind erfolglos. Wer zu wenig oder keine Ziele hat, muß für andere mit Zielen arbeiten. Menschen mit Viren und der geistigen Software planen erst den Weg und schauen dann, wo sie hinkommen.	Erst das Ziel und dann der Weg und nicht umgekehrt. Realistische und messbare Ziele mit Korrekturwerkzeugen.	Ziele in Worten und Zahlen erfasst. Wohlergehen definiert. Super motivierter Unternehmer.	Umsatzvorgabe mit Materialkosten, Personalkosten, sonstige Kosten und Gewinn. Ein Unternehmer der weiß was er will und was er nicht will. Voller Tatendrang.
4. Strukturen schaffen Aufbau von einfachen Strukturen mit dazugehörigem Kostenplan (Budget) zum Alltagsgebrauch.	Leicht verständliche Konzentration auf 5 Bereiche. Soll-Ist-Plan und Vergleich monatlich und für's ganze Jahr.	Zeitnahe Zahlen und Erkenntnisse "Werkzeugkasten" mit Korrekturwerkzeugen.	Arbeitsformulare entwickeln. Schlüssiges Planungs- und Kontrollsystem.	Monatliche und kumulierte Sollwerte von Umsatz-Material-, Personal-, Fixkosten und Gewinn
5. BWA nutzen Betriebswirtschaftliche Auswertung richtig lesen, wirklich verstehen und damit arbeiten	Nicht nur Zahlen angeschaut, geärgert und abgelegt; sondern verstanden und in der Lage Konsequenzen (Maßnahmen) zu ergreifen.	Wie man die BWA als Techniker oder Handwerker benützt um Bereiche der Fehlentwicklung oder für gute Entwicklung zu erkennen. Man weiß was zu tun ist, um Verbesserung zu erreichen	BWA durchsprechen, lesen üben, und Konsequenzen erarbeiten und durchziehen	Als Steuerungselement benutzte BWA
6. Kalkulationsunterlagen erneuern, Stundensatz berechnen, Aufschläge und Spannen auch für Handelsware ermitteln.	Einen empfohlenen Stundensatz zu verwenden ist brandgefährlich. Handelsware ist zu 80 % falsch kalkuliert. Ein Bereich großer Unsicherheit.	Klarheit für jede Kalkulation. Wissen um die Zusammenhänge von Mitarbeiteranzahl, Auslastung, Stundensatz und Gewinn.	Aufschlag/Spanne ermitteln, unterschiedliche Berechnungen von produktiven Stunden, Auswirkung auf Stundensatz.	Aktueller Stundensatz, nötiger Materialkostenzuschlag bekannt, nötiger DB bekannt, nötiger Gewinn bekannt.
7. Strategie prüfen und anpassen	Wie setzen Sie all das, was Sie jetzt haben, gezielt und wirkungsvoll ein, um Ihren Erfolg zu vergrößern? Mit falscher Strategie richten Sie Ihr Unternehmen zugrunde.	Konzentrieren statt Verzetteln. In die Nische, statt das tun was alle tun. Zusammenhänge in der Tiefe lösen.	Grundsätze der Engpasskonzentrierten Strategie	Konzentration auf die Kernkompetenz. Verzettlung gestoppt.

BERATUNGSBAUSTEINE FÜR KLEIN- UND MITTELSTANDBETRIEBE

Beratungsbaustein	Anmerkung	Ziel	Arbeitsstoff	Ergebnis
8. Mitarbeiterverbesserungsprogramm	Investieren Sie mehr Zeit in die Führung der besten Mitarbeiter und weniger in die Beschäftigung mit den Schlechteren. Machen Sie nicht den Fehler des zu langen Wartens.	Wenn Mitarbeiter Fehler machen oder ihr Verhalten Anlass gibt, dass sich der Chef ärgert, ist eine Mitarbeiterbesprechung nötig. Ziel ist, sich zusammensetzen und auseinandersetzen bis ein gemeinsamer Nenner zum Fortsetzen gefunden ist. Wenn Fortsetzen nicht möglich, umbesetzen oder trennen!	Die 5F's. Bestätigt Positives. Trennt sich von Unwilligen und Unfähigen.	Gutes Team willig und effektiv
9. Unternehmensführerschein mit Schleudertraining	Die logische Reihenfolge der Aufgaben und der Spielregeln ein Unternehmen zu führen. Umgang mit Extremsituationen.	Wissen, was wirklich zur Unternehmensführung gehört. Errichten und Erkennen von Signalen grün, gelb, rot als Steuerwerkzeuge.	1.1 Hauptaufgaben 1.2 Statistiken, 1.3 3A-Liste 1.4 Produktionsplanung 1.5 Budget 1.6 BWA	Eine Stellenbeschreibung für Sie als Unternehmer. "Unternehmerwerkzeuge"
10. Altkundenaktivierungsprogramm	Der Altkunde ermöglicht das derzeitige Überleben.	Motivierter Kunde, der nicht „fremd“ kauft und Empfehlungen bringt.	Briefmailing, Liebe Nachbarn, Servicetour, Frühjahrscheck Produkt-TÜV	Steigende Altkundenumsätze
11. Neukundengewinnungsprogramm	Der Neukunde ist der Wohlergehensgarant der Zukunft	Hochzufriedene Neukunden die wiederkommen und weiter empfehlen.	Briefmailing, Liebe Nachbarn, Telefonkonzept, Besuchskonzept mit Checklisten	Steigende Neukundenumsätze
12. Chefentlastungsplan	Von 90 % operativer Arbeit und 10 % Führung hin zu 80% Führen und 20 % operativer Tätigkeit	Ein Chef mit Zeit für Wesentliches, Privates und richtig Spaß an einer erfolgreichen Arbeit	Richtige Delegation die sich rechnet.	Entlasteter Chef, der super motiviert und "gut drauf" ist.

Alle Ziele, Pläne, Programme, Maßnahmen sind mit einem Soll-Ist Abgleich verbunden. Bei Abweichungen werden Ursachen - nicht Schuldige - ermittelt und Korrektur-Checklisten angewendet. Die begleitende Beratung erfolgt schrittweise. Immer nach einem „Schritt-Tag“ an dem ein oder mehrere Schritte behandelt werden, erfolgt eine Umsetzungsphase von mehreren Wochen oder Monaten. So können die Schritte wirklich angewendet und der Erfolg geschaffen kontrolliert und eventuell auch, korrigiert werden.