

DAS PRODUKTIVE UNTERNEHMEN - *Tun wir die richtigen Dinge?* *Tun wir die richtigen Dinge richtig?*

Erfolg steht im direkten Zusammenhang mit Wirtschaftlichkeit. Wirtschaftlichkeit verbindet die Elemente „die eigene – eigentliche - Arbeit am Markt gut zu machen“ mit „Rahmenbedingungen im eigene Unternehmen zu schaffen, welche es zulassen kostengünstig anbieten zu können und Zeit zu haben, um sich um die „eigentliche“ Arbeit zu kümmern.

Diese Rahmenbedingungen sind einmalig festzulegen und alle paar Jahre an die Entwicklungen anzupassen.

Dieses Seminar soll Die Methoden und Werkzeuge aufzeigen, welche sich in mehr als 10 Jahren Beratung und Begleitung von KMU´s bewährt haben und tatsächlich umsetzbar sind, um diese Rahmenbedingungen festzulegen.

Seminarinhalte:

Der Blick nach Innen – Tun wir die Dinge richtig?

- Klare Zuständigkeiten
- Brauchen wir Stellenbeschreibungen und Organigramm?
- Flexibilität und Standardisierung
- Wieviel Standardisierung passt für uns
- Ordnung schaffen und halten:
- Baustelle, Lager und Büro
- Werkzeug und Geräte
- Arbeitsabläufe verbessern und produktiver werden
- Gemeinsam mit Mitarbeitern Verschwendung in Abläufen eliminieren
- Produktivität messen mit einfachen Instrumenten und Kennzahlen

Der Blick nach Außen – Tun wir die richtigen Dinge

- Das Unternehmen auf den Kunden ausrichten:
- Welcher Nutzen ist für unsere Zielgruppe am Wichtigsten? Diese Frage klingt trivial. Eine Antwort ist nicht immer einfach jedoch immer sehr wertvoll.

Zielgruppe:

Eigentümer, Geschäftsführer, Mitarbeiter mit Führungsverantwortung

Methodik:

Die bei diesem Training eingesetzten Methodiken sind Impulsvorträge und Workshops/Gruppenarbeit mit den Teilnehmern. Die Ergebnisse der Gruppenarbeiten werden im Plenum vorgestellt und präsentiert.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: max. 15 TN

STOLPERSTEIN BAUVERTRAG („PRAKTIKERSEMINAR“)

Klein- und Mittelunternehmen stehen vor der Herausforderung immer umfangreichere bzw. komplexere und damit die Haftung betreffend risikoreichere Bauverträge von potentiellen Auftraggebern vorgelegt zu bekommen, welche von Juristen aufgesetzt wurden. Im Gegensatz dazu können sie aber nicht bei jedem Auftrag eigene Rechtsanwälte engagieren um die Entscheidungsfaktoren „mögliches verrechenbares Ergebnis“ versus „drohende vertragliche Verlustpotentiale“ abzuwägen.

Teilnehmer dieses Seminares sollen daher im Stande sein, die ihnen tagtäglich vorgelegten Bauverträge selbst so zu lesen, dass sie wissen, worauf sie sich einlassen und erfahren, wie sie einerseits die im Vertrag angeführten Rechte durchsetzen und andererseits die ebenfalls angeführten Pflichten nachweisbar erfüllen.

Seminarinhalte:

- Ausschreibungen richtig lesen und verstehen
- Erkennen von unfairen und gefährlichen Vertragsbestandteilen
- Wie sind Leistungsverzeichnisse aufgebaut und was muss man bei der Kalkulation berücksichtigen?
- Vorvertragliche Prüf- und Warnpflicht
- Was tun bei ungenauen Positionsbeschreibungen?
- Mindestinhalte von selbsterstellten Angeboten
- Preisnachweise mit Kalkulationsformblätter (K3, K4, K7) einfach gemacht
- Klärung der Vertretungsbefugnis
- effiziente Baudokumentation
- Zusatzleistungen erkennen und geltend machen
- Prüf- und Warnpflicht
- Praxisbeispiele und Diskussion
- u.v.m.

Zielgruppe:

Firmeninhaber, Geschäftsführer, Bauleiter, Kalkulanten sowie alle, die das Thema Bauverträge beschäftigt

Seminardauer: 2 Tage

Teilnehmeranzahl: max. 20 TN

FÜHREN MIT ZAHLEN - AGIEREN STATT REAGIEREN („PRAKTIKERSEMINAR“)

„Führen mit Zahlen – Agieren statt Reagieren“ setzt sich zum Ziel, dem Teilnehmer kurz und prägnant notwendige Zusammenhänge der Kostenrechnung („Stellschrauben“) zu erläutern und aufbauend auf diesem Wissen einfache und kostengünstige Instrumente und Anregungen zu liefern, die notwendig sind, um erfolgreich am Markt bestehen zu können.

Seminarinhalte:

- Planung der jährlich anfallenden Kosten als Basis für die Kalkulation
- Verkaufspreise ermitteln
- Auslastungsplanung und Verkaufsstrategien
- Angebote kalkulieren
- K-Blätter nach ÖNORM B 2061
- Ermittlung von Leistungswerten für die Kalkulation
- Arbeiten mit Leistungsvorgaben
- Baustellen nachkalkulieren
- Erkennen von kritischen Erfolgsfaktoren
- Arbeiten mit Kennzahlen – Konzentration auf das Wichtigste

Zielgruppe:

Firmeninhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte u. alle die sich mit ihren Kosten aktiv auseinandersetzen wollen

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: max. 15 TN

FÜHRUNG UND MOTIVATION VON MITARBEITERN

Ein Baustein des Erfolges besteht aus motivierten Mitarbeitern, die aus ihrem eigenen Antrieb heraus lösungsorientiert Höchstleistungen erbringen und für sich selbst und für Sie erfolgreicher agieren.

Gerade im Baubereich stellt die Arbeitsleistung mehr als einen sich direkt auf den wirtschaftlichen Erfolg jeder einzelnen Baustelle auswirkenden Produktionsfaktor dar. Doch dieser Faktor will als einzelner und als Team geführt werden bzw. ein Umfeld vorfinden, für das es sich lohnt zu arbeiten. Daher ist jede personalführende Stelle gefordert aktiv in seinem Bereich zu führen und damit die Produktivität zu steigern.

Doch „echte“ Führung will gelernt sein!

Dieses Seminar gibt einen Überblick über die wichtigsten Führungsmethoden und Führungsstile. Die Teilnehmer erhalten die Möglichkeit ihr eigenes Führungsverhalten zu reflektieren und wertvolle Impulse und Anregungen für Ihre täglichen Führungsaufgaben.

Seminarinhalte:

- Führungsmethoden u. Führungsaufgaben
- eigenen Führungsstil kennen lernen
- Welche Vor- und Nachteile hat der Einsatz der einzelnen Führungsmethoden/Führungsstile in der Praxis?
- Wann setze ich welche Methoden/Stile ein?
- richtig delegieren und kontrollieren
- Grundlagen zum Thema Motivation
- Neurowissenschaftlicher Erkenntnisse zum Thema
- Motivationsirrtümer
- Umsetzung in der täglichen Praxis

Zielgruppe:

Jeder, der Mitarbeiter führt

Methodik:

Die bei diesem Training eingesetzten Methodiken sind Impulsvorträge und Workshops/Gruppenarbeit mit den Teilnehmern. Die Ergebnisse der Gruppenarbeiten werden im Plenum vorgestellt und präsentiert.

Semindauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: max. 15 TN

GEWINN STEIGERN DURCH EFFIZIENTES TEAMBUILDING (PCM®)

Der direkte Finanzerfolg eines Unternehmens hängt im Wesentlichen von den **einzelnen Mitarbeitern** und von der **Zusammenarbeit der Mitarbeiter im Team** ab.

Um ein erfolgreiches Team zu formieren und damit den Deckungsbeitrag zu steigern, in dem man Reibungsverluste auf Grund von Disharmonie vermeidet, benötigt man

- a. unterschiedlich qualifizierte Personen, die sich in der Tätigkeit/Position wiederfinden, in der ihre Stärken liegen UND
- b. im Team auf Grund ihrer Persönlichkeit harmonisieren UND
- c. so geführt/angesprochen werden, wie es ihre Persönlichkeit erfordert, sodass sie verstehen, was von Ihnen gewollt ist und sich anerkannt fühlen.

COACHING – WEITERENTWICKLUNG ALS FÜHRUNGSKRAFT MIT PCM®

Führung will gelernt sein und ist selten Teil der fachlichen Ausbildung. Der Weg von der Fachkraft zur Führungskraft ist kein einfacher. Soziale Kompetenzen, Kommunikation, die Schaffung eines motivierenden Umfelds, lösen von Konflikten und Teambildung sind wichtige Voraussetzungen für den Erfolg. Fehler sind häufig fatal und wirken sich unmittelbar auf die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit aus.

COACHING – WEITERENTWICKLUNG ALS PERSÖNLICHKEIT

Dieses Einzel- oder Gruppenseminar bietet Menschen die Möglichkeit Ihre Persönlichkeit in Bezug auf den Umgang mit anderen Menschen (in Konfliktsituationen im beruflichen oder/und privaten Umfeld; stresserzeugende Gespräche mit Vorgesetzten, mit schwierigen Kunden, Konflikte mit Kollegen) bzw. mit sich selbst weiterzuentwickeln, sodass es zu einem reibungsloseren Umgang mit Dritten kommt und dadurch das eigene Wohlbefinden gesteigert werden kann.