

Deutsches Handwerksblatt

HWK OSTMECKLENBURG-VORPOMMERN

Mehr Zeit!

Stress und Termindruck müssen nicht sein.
Wie Sie Freiräume für den Betrieb und die Familie schaffen.



HANDWERK IN MECKLENBURG-VORPOMMERN 05|15

MINDESTLOHN HANDWERK FÖRDERT NACHBESSERUNGEN

AUSBILDUNG EINE LOHNENDE INVESTITION

FINANZEN WIDERSTAND GEGEN DIE NAHLES-RENTE

 Verlagsanstalt
Handwerk

„Anders arbeiten, mehr leben“

INTERVIEW: ZEITMANAGEMENT IST UNTERNEHMENSFÜHRUNG, SAGT MARTIN GEIGER. WARUM DER ERFOLGREICHE EFFIZIENZTRAINER UND BUCHAUTOR HANDWERKERN RÄT, LIEBER WENIGER ALS MEHR ZEIT IM BETRIEB ZU VERBRINGEN, UND WIE MAN MIT WENIGER STUNDEN MEHR ERREICHEN KANN:

DHB: Herr Geiger, Handwerker hetzen oft zwischen Betrieb, Kundenterminen und Baustellen. Was machen sie falsch?

Geiger: Die meisten Handwerker haben ihr Unternehmen mit der Illusion gegründet, dass sie ihr eigener Herr sind und Freiheit in der Zeiteinteilung haben. Ehe sie sich versehen, finden sie sich im Hamsterrad wieder und ein 12- oder 14-Stunden-Tag wird zur Regel. Beliebt ist dann der Spruch „ich arbeite selbst und ständig“. Doch genau das Gegenteil sollte der Fall sein: Sie sollten weder selbst noch ständig arbeiten.

DHB: Das klingt gut, aber wie gelingt das?

Geiger: Man muss lernen loszulassen. Jeder Selbstständige sollte sein Unternehmen mit maximal zehn Stunden pro Tag führen können. Heute gilt es als Status, keine Zeit zu haben. Kein Firmenchef würde es sich erlauben, bei schönem Wetter am Nachmittag ein Eis essen zu gehen. Er sorgt sich um sein Image. Mit der Folge, dass er sich selbst stresst. Dabei könnte man im Café neue Ideen für ein Marketingkonzept oder die Kundenakquise entwickeln. Die Hauptaufgabe jedes selbstständigen Handwerkers ist es, Zeit in Geld zu verwandeln. Stattdessen sind viele damit beschäftigt, brennende Feuer zu löschen. Was am stärksten drängt, wird zuerst bearbeitet. Hinzu kommt, dass Handwerker meist Experten in ihrem Fach sind, aber in die Chefrolle erst hineinwachsen. Sie müssen begreifen, dass sie jetzt dafür Sorge zu tragen haben, dass der Laden läuft.

DHB: Vom Meister zum Manager – was ändert sich?

Geiger: Selbstständige sollten sich mit langfristigen Zielen auseinandersetzen und nicht nur mit dem Tagesgeschäft im Be-

trieb oder auf der Baustelle. Viele können schlecht loslassen und es fällt ihnen schwer, langfristige Ziele überhaupt zu definieren. Wenn der Erfolg da ist, entstand dieser zu meist eher zufällig. Ob neue Kunden über Anzeigen, Empfehlungen oder Messen kommen, wird nicht nachgeprüft. Je besser man aber in der Management-Denke wird, umso mehr drückt sich das im Betriebsergebnis

aus. Dann könnte man mehr Mitarbeiter einstellen, die einen von der Arbeit im Unternehmen entlasten, um selbst mehr am Unternehmen arbeiten zu können.

DHB: Sie raten Betriebsinhabern dazu, öfter mal eine kreative Pause im Café einzulegen. Sich mehr Freiraum für Planung, Zielsetzung und Weiterbildung zu nehmen. Das

Martin Geiger ist als gefragter Vortragsredner und Coach tätig. Der Effizienztrainer ist Experte für die Steigerung der persönlichen und unternehmerischen Produktivität. Der Buchautor (siehe Buchtipps) arbeitet für erfolgreiche Unternehmen aus ganz Europa. Dabei zählt Martin Geiger auch Handwerksunternehmen zu seinem Kundenkreis.



Foto: Stefan Heller



DIE Z-E-N-METHODE

Jeder Handwerker sollte sich am Vorabend drei Dinge notieren, die für den kommenden Tag wichtig sind, rät Martin Geiger. Er nennt das die Z-E-N-Methode. Sie hat allerdings nichts mit Buddhismus zu tun, sondern ist ein Raster, um seine Aufgaben zu filtern:

Z steht für Zielorientiert: Was ist mein wichtigstes Ziel und was bringt mich diesem Ziel am nächsten? Wer sein Ziel kennt, kann seine Tätigkeit im Unternehmen besser definieren und alle Aufgaben delegieren oder anders organisieren, die ihn diesem Ziel nicht wirklich näher bringen.

E wie Einkommensproduzierend: Welche Tätigkeit generiert Einnahmen? Diese Frage ist für Unternehmer entscheidend, so Geiger. Zum Beispiel neue Kunden und Aufträge gewinnen, Marketingideen entwickeln, Angebote nachfassen etc.

N wie Nutzbringend: „Egal, ob man Haare schneidet oder Küchen baut, in dem Moment, in dem man sich dem Kunden widmet, muss man nutzbringend sein“, sagt Martin Geiger. „Je nutzbringender ich agiere, desto mehr Einkommen werde ich erzielen, denn gute Qualität spricht einfach für sich.“

wird den einen oder anderen wahrscheinlich erst einmal stutzig machen.

Geiger: Stimmt, ich empfehle meinen Kunden, weniger Zeit am Schreibtisch im Büro oder in der Werkstatt zu verbringen. Stattdessen sollten sie sich auch mal einen halben Tag gönnen, um sich ein paar Gedanken über ihre Ziele zu machen. Ein erfolgreiches Unternehmen sollte auf Autopilot laufen können, damit der Inhaber Ideen entwickeln kann. Das ist sehr wichtig, aber eben nicht dringend und wird deshalb vernachlässigt. Das Problem ist, dass wir dem Dringlichen zu sehr ausgesetzt sind und uns zu wenig um das Wichtige kümmern.

DHB: Sie sprechen in Ihrem neuen Buch vom Wert der Zeit. Was bedeutet das?

Geiger: Das wird am einfachsten deutlich, wenn man seinen Umsatz auf die einzelne Stunde herunterbricht. Bei einem Monatsumsatz von 24.000 Euro und einer 60-Stunden-Woche käme man auf einen Umsatz von 100 Euro und einen Gewinn von beispielsweise 20 Euro die Stunde. Der erste Schritt sollte jetzt sein, die Stunden zu reduzieren und dafür den Wert pro Stunde zu erhöhen. Man kann nicht kreativ sein, wenn man sechs Tage die Woche zehn Stunden arbeitet.

DHB: Viele werden jetzt sagen, dass sie sich das nicht leisten können.

Geiger: Ich glaube, man kann es sich nicht leisten, so weiterzumachen wie bisher und dabei derart sträflich mit seiner Energie umzugehen. Jeder sollte sich einmal vorstellen, dass ihm der Arzt sagt, er müsse aus gesundheitlichen Gründen zurückschrauben und vielleicht nur noch fünf Stunden pro Tag arbeiten. Dann müsste man plötzlich 40 Euro die Stunde generieren, um auf seinen Gewinn zu kommen. Das geht, wenn man höchst produktiv arbeitet, sich auf die wirklich wichtigen Dinge konzentriert und keine Tätigkeiten mehr selbst macht, die auch ein anderer für einen geringeren Stundenlohn übernehmen kann. Dabei könnte eine Not-to-do-Liste helfen, auf der alles steht, was man künftig nicht mehr selbst tun möchte. Das Ziel lautet also nicht mehr Arbeitsstunden, sondern mehr aus den Stunden herauszuholen, die wir mit Arbeit zubringen. Es gibt ja schließlich viel mehr Dinge als Arbeit, für die es sich zu leben lohnt. Je besser ich meinen Job mache, je mehr Zeit bleibt dafür.

DIE FRAGEN STELLTE KIRSTEN FREUND

BUCHTIPPS

Martin Geiger: Zeit. Macht. Geld. Die Erfolgsgeheimnisse produktiver Unternehmer. Business Village 2013, 24,80 Euro.

Lothar Seiwert: Das 1 x 1 des Zeitmanagements – Zeiteinteilung, Selbstbestimmung, Lebensbalance. GU 2014, 12,99 Euro.

Andrea Mills: Benimm beim Kunden ist keine Glückssache. Tipps fürs junge Handwerk. Verlagsanstalt Handwerk 2011, 14,80 Euro

Zu bestellen im VH-Buchshop bei Bärbel Nass, Tel.: 0211/3 90 98-64 oder E-Mail: nass@verlagsanstalt-handwerk.de

Ausbildungs-Ass

Ausbildung – Investition in die Zukunft



Wir suchen Deutschlands beste Ausbilder, damit sie Anerkennung und Nachahmer finden:

Wir suchen Unternehmen, die

- sich in Sachen Ausbildung außergewöhnlich engagieren, ihre Auszubildenden überdurchschnittlich fördern,
- neue oder kreative Wege gehen,
- auch Jugendlichen eine Chance geben, die eine besondere Förderung brauchen,
- besonders begabte Jugendliche intensiv fördern.

Wir suchen Initiativen, Institutionen und Schulen, die

- einen Beitrag zur Schaffung neuer Ausbildungsplätze leisten,
- Jugendliche in besonderer Weise dabei unterstützen, den Weg ins Berufsleben zu finden.

Machen Sie mit! Ihre Teilnahme ist wichtig!

Weitere Informationen, wie auch Ihr Online-Bewerbungsformular, finden Sie unter www.ausbildungsass.de

Einsendeschluss: 31. Juli 2015

www.ausbildungsass.de

INTER Versicherungsgruppe
Stichwort: „Ausbildungs-Ass“
Erzbergerstraße 9-15
68165 Mannheim
Telefon 0621 427-1370
Telefax 0621 427-8565
iris.glatzer@inter.de

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE