MALER INSTITUT

Wissens-Forum

Konkretes Praxiswissen
Austausch mit Kollegen

Webinar-Staffel für Zukunftsgestalter. Mit relevanten Themen der Unternehmensführung, um täglich besser zu werden.

Wertschöpfung steigern und Stress verringern

16.6.2021

Olaf Ringeisen, Malerinstitut

P R O T O K O L L

Impulsvortrag

- Thema: Dinge im Betrieb finden, durch die die Wertschöpfung steigt und der Stress weniger wird
- Trotz aller Seminare, Bücher und Tipps herrscht in den Betrieben häufig Stress
- Wir sind ängstlich statt gelöst und voller Freude
- Wie kann das geändert werden?
- Anekdote vom Fischer, der in der Sonne liegt: Ein Tourist fragt ihn, warum er nicht arbeite. “Heute habe ich schon gegessen”, sagt der Fischer. Der Fremde erklärt nun, wie viel besser es sei, Fische zu verkaufen, Mehrwert zu produzieren, ein größeres Boot zu kaufen und andere für sich arbeiten zu lassen. “Und wenn ich das alles erreicht habe – was dann?” - “Dann kannst du dich in die Sonne legen.” “Aber warum so lange warten”, fragt sich der Fischer.
- Im Zeit Wissen Magazin heißt es dann: “Der Arme, der am Morgen erwacht, hat Hunger.
- Der Reiche wacht am Morgen auf und hat Angst. Angst, dass er verlieren könnte, was ihm jetzt Sicherheit gibt.
- Während Hunger eine klare Struktur hat und alle Sinne auf ein Ziel richtet, sind die menschlichen Verlustängste diffus und sorgenvoll.”
- Beschreibung für den Erfolgsplaner: Eine klare Struktur und alle Sinne auf ein Ziel ausrichten.
- Häufig das Gegenteil: Wir sind gefangen in Gewohnheiten, im Größer, Schneller, Weiter und werden teilweise wie eine Flipperkugel hin und her geschossen.
- Stattdessen sollte es um die persönlichen Ziele gehen.
- Was wäre, wenn wir Flow im Alltag erleben?
- Worum geht es? Es geht um Fokus und Zielklarheit.
- Das Gegenteil von Fokus --> Ablenkung

- Das Gegenteil von Zielklarheit --> Durcheinander
- Häufig sind wir gefangen im Durcheinander und in den Anforderungen von außen
- Auch wir selbst stehen uns im Weg, weil uns das Ziel nicht klar ist
- Schwungrad von Jeff Bezos für Amazon: Metallscheibe, auf deren Rand kleine Gegengewichte sitzen
- Der Prozess hält sich selbst in Gang
- Bei Amazon: niedrige Kosten, niedrige Preise, immer neue Kundenerlebnisse und weiteres Wachstum
- Frage: Welche Aufgaben halten mein Geschäft in Schwung? Welche Kernaufgaben?
- Beste Frage der Welt: Das ist die eine Aufgabe, die ich tun kann, damit alles andere leichter oder überflüssig macht?
- Was ist der eine Hebel, durch den die Wertschöpfung steigt?
- Das hat alles geändert
- Im Malerbetrieb geht es immer um Wertschöpfung.
- Wichtig: Es geht nicht um ein Immer-mehr sondern um gesunde Wertschöpfung
- Darauf das tägliche Handeln fokussieren
- Wenn es um Wertschöpfung geht, was sind die entscheidenden Aufgaben?
- Was macht alles andere leichter?
- 4 verschiedene Hebelaufgaben, die konsequent umgesetzt werden müssen:
    1. Baustellen vorbereiten: Wenn auf der Baustelle etwas schief geht, reagieren wir sofort, weil der Schmerz groß ist. Dann sind wir aber fremdbestimmt und reagieren statt agieren.
    2. Verkauf: Maßgabe: Mindestens 8 Wochen Vorlauf
    3. Abrechnung: Liquidität sichern
    4. Ausführung und Mitarbeiterführung: Mitarbeiterführung läuft immer mit
- Zu Baustellenvorbereitung: 4 Phasen der Baustellenorganisation mit festen Aufgaben.
- Stress entsteht immer in der Ausführung, weil hier das Geld verloren geht
- Der Grund liegt aber fast immer in der Vorbereitung
- Bin ich hier sorgfältiger, entsteht in der Ausführung weniger Stress und ich agiere statt zu reagieren.
- Zitat John Wooden: “Wer sich nicht vorbereitet, bereitet sein Versagen vor.”
- Prinzipien formuliert:
    - Baustellenvorbereitung: Wer alle Informationen erhält, kann nicht anders als Verantwortung zu übernehmen.
    - 3-5- Tage vor Beginn
    - Verkauf: Mind. 8 Wochen Vorlauf IMMER
    - Perfekt vorbereiten
    - Unter 6 Wochen: sofort Akquise
    - Dafür Maßnahme in der Schublade haben
    - Beispiel Fassadenflyer oder Google Adwords
    - Abrechnung: Angebote vereinfachen, so dass Rechnungen leichter fallen

    - Wie werden Zusatzleistungen geklärt? Häufig wollen Kunden am Ende nicht zahlen
    - Vorkasse und Zahlungspläne mit Abschlagszahlungen
- Erfahrung: Je konsequenter diese Regeln umgesetzt werden, desto mehr Wertschätzung erreiche Sie
- Bei den Mitarbeitern: Seien Sie ein Schutzengel,
- Laufende Tätigkeit
- Standardverhalten mit den Gesellen trainieren
- Wie häufig passieren wiederkehrende Fehler? Diese Punkte verbessern
- Zitat Yoda: Tu es oder tue es nicht. Es gibt kein Versuchen.
- Umsetzung Blockzeiten: Auch mal um 4 Uhr beginnen, um die wichtigen Dinge zu erledigen. Nach 3 Monaten erste Ergebnisse.
- Nach 2-3 Jahren Reduzierung der Arbeitszeit von 80 auf 30 Stunden
- Muss ich viel arbeiten oder kann ich es, weil ich viele Projekte anschieben will?
- Auch andere machen diese Erfahrung: Deshalb der Erfolgsplaner
- Pareto-Prinzip:
    - 20 Prozent der Anstrengungen sind für 80 Prozent des Ergebnisses verantwortlich.
    - Also auch 80 Prozent der Arbeitszeit für diese 20 Prozent der Aufgaben.
- Wie plane ich meine Woche, meinen Tag, damit ich viel Zeit für die wichtigen Aufgaben habe?
- Wie ist Ihre Erreichbarkeit? Sind Sie immer verfügbar?
- Tipp: In Blockzeiten nicht ans Telefon gehen.
- Zeit zielorientiert planen.
- Das ist auch der Unterschied zwischen Millionären und Milliardären. Die Milliardäre planen ihre Zeit konsequent für die Hebelaufgaben ein.
- Was ist mein Talent?
- Alles andere delegieren
- Erfolgsplaner als Schreibtischunterlage
- Erfolgsplaner eingeteilt in die 4 Aufgaben
    - Wochenplanung am Montag Morgen: Was sind die wichtigsten Aufgaben?
- Lieblingsfrage: Was kann ich tun, damit alles andere leichter oder überflüssig wird?
- Proaktiv Dinge erledigen
    - Tagesplanung: 1 Feld für jeden Tag von Montag bis Samstag, 1 Priorität und die Möglichkeit, Blockzeiten einzutragen
- Bereich für Notizen mit der Visualisierung des Kompasses

- Anmerkungen aus der Diskussion:
    - Fragen mit abdrucken: Was war positiv? Negativ? --> zu individuell und für Mitarbeiter ggfs. Nicht gut geeignet
    - Wie geht man beim Thema Verkauf mit spontanen Aufträgen um? Zum Beispiel Pufferzeiten einplanen
    - Wie lege ich Blockzeiten fest, in denen ich nicht gestört werden möchte, ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen? Anderer Arbeitsplatz, mit den

Mitarbeitern Zeichen vereinbaren: Jetzt bitte nicht stören, konsequent sein

- Wie werden Zuständigkeiten bei der Abrechnung bzw. Der Ausführung festgelegt? Karriereleiter, alle Informationen an den Baustellenleiter, Arbeitspakete genau definieren
- Was tue ich, wenn meine Führungskräfte nicht genug delegieren? Herausfinden, wo eine Unsicherheit liegt, welche Ängst herrschen vor?