

Wissensmanagement im Handwerk – die UPTODATE-Basisbibliothek

Gleich zwei neue Bände der UPTODATE-Basisbibliothek für das deutsche Handwerk sind gerade erschienen: „Professioneller Verkauf im Handwerk“ und „Leistungs- und erfolgsorientierte Gewinn-Beteiligung im Handwerk“. Im Interview erzählen Rolf Steffen sowie Ralph Pusch und Dirk Schadow von ihren Erfahrungen als Buchautoren.

Nähere Informationen und Bildmaterial erhalten Sie unter:
www.zukunft-handwerk.de
<https://uptodate.zukunft-handwerk.de>

**AKADEMIE ZUKUNFT
HANDWERK**
Team Steffen AG
Schaufenberger Str. 61
52477 Alsdorf

Telefon 02404 5515-0
Telefax 02404 5515-11
www.zukunft-handwerk.de

Ansprechpartner Organisation:
Silke Krumm
Tel: 02404-551532
Silke.krumm@steffen.de

Alsdorf. Was 2003 mit dem Titel „Spitzenleistungen im Handwerk“ begann, entwickelte sich zur inzwischen umfangreichsten und bedeutendsten Fachbuchreihe für das deutsche Handwerk. Acht Bücher sind bereits erschienen, zwei weitere Bände sind in Vorbereitung. Gemeinsam bilden sie die UPTODATE-Basisbibliothek für das deutsche Handwerk, denn es gibt keine vergleichbare Literatursammlung, die so umfassend und breit gefächert alle relevanten Themen der Unternehmensführung im Handwerk darstellt.

Im Interview berichten die Buchautoren Rolf Steffen, Ralph Pusch und Dirk Schadow über ihre Erfahrungen beim Schreiben und das positive Feedback ihrer Leser.

„Herr Steffen, wie kam es überhaupt zur Entstehung der Basisbibliothek?“

Wir sammeln ja im beruflichen Alltag ständig Erfahrungen, gute wie schlechte, die allesamt in künftige Unternehmensentscheidungen einfließen. Das ist – neben unseren handwerklichen Fähigkeiten – unsere Wissens-Schatzkammer. Die guten Erfahrungen müssen bewahrt und weitergegeben werden, die schlechten allerdings auch, denn es muss ja schließlich nicht jeder dieselben Fehler machen. Warum sollen Kollegenbetriebe nicht von unseren Erfahrungen profitieren? Wissen ist die Voraussetzung für Qualität. Auch im Rahmen der UPTODATE-Offensive® gibt es ja sehr viel Wissen, das transferiert werden muss. Dieses Wissen nur auf die einzelnen Seminare zu beschränken, wäre zu kurz gedacht. Und so haben mein Bruder Udo und ich 2003 den ersten Band „Spitzenleistungen im Handwerk“ geschrieben – und damit einen großen Erfolg erzielt. Der Titel ist inzwischen mehrfach neu aufgelegt worden.

„Und wie ging es dann weiter? War von Anfang an eine ganze Buchreihe geplant?“

Ja, durchaus. Wir wollten zum einen alle relevanten Themen, die auch in der UPTODATE-Offensive[®] behandelt werden, in Buchform fassen. Und dann haben sich mit der Weiterentwicklung der Team Steffen AG und der Entstehung der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK noch weitere wichtige Aspekte ergeben, die sich für ein Buch geradezu angeboten haben, wie z. B. jetzt bei den brandneuen Titeln „Professioneller Verkauf im Handwerk“ sowie „Leistungs- und erfolgsorientierte Gewinn-Beteiligung im Handwerk“.

Im Übrigen haben nicht wir uns überlegt, das Ganze Basisbibliothek für das deutsche Handwerk zu nennen. Dieses Prädikat hat uns die Fachpresse verliehen. Das zeigt uns, dass unser Anspruch erfüllt worden ist und auch die Branche die Qualität der Bücher wahrnimmt.



Gruppenfoto der Ausgezeichneten



Der Erfolg führt nach oben

„Herr Pusch, Sie sind ja selbst Handwerksmeister und seit vielen Jahren „Profi im Handwerk“ und UPTODATEler – wie war es für Sie, Ihre Erfahrungen zu Papier zu bringen?“

Das Thema „Verkauf“ bzw. „erfolgreich verkaufen“ ist ja für jeden selbstständigen Handwerksmeister und seine Mitarbeiter bedeutsam. Ohne Verkauf kein Umsatz und ohne Umsatz kein Gewinn. Wer langfristig mit seinem Unternehmen am Markt bestehen will, muss gut verkaufen können. Und zwar nicht einfach nur irgendetwas verkaufen, sondern mit guten Produkten und herausragenden Leistungen Kunden begeistern, überzeugen und über Jahre hinaus binden. Verkauf fällt nicht jedem leicht, ist auf der anderen Seite aber auch kein Mysterium. Es gibt viele gute Tipps und Regeln, die einem dabei helfen, zu einem positiven Verkaufsabschluss beim Kunden zu kommen – und das sogar schon beim ersten Gespräch. Ich habe das ebenfalls erst lernen müssen und dabei auch manchen Fehler begangen. Da ist es doch sinnvoll, diese Erfahrungen weiterzugeben an Kollegen, die davon profitieren können.

„Gibt man damit nicht der Konkurrenz Vorteile an die Hand?“

Nein, überhaupt nicht. Zum einen sind die „Profi-im-Handwerk“-Kollegen ja in ganz Deutschland verteilt. Es ist ja nicht so, dass alle Wettbewerber in meiner Region auch „Profis im Handwerk“ sind und denselben Qualitätsanspruch und ein ähnliches Leistungsspektrum erfüllen. Und so gibt es in der Regel keinen direkten Konkurrenten in unserem Netzwerk. Außerdem sind wir inzwischen längst mehr als Kollegen, es sind enge Freundschaften entstanden – und Freunden gibt man schließlich gerne einen guten Rat mit auf den Weg.

„Herr Schadow, Sie sind Unternehmens-Berater und Interims-Manager, kennen sich also aus mit dem Lösen von Problemen. Welche Erfahrungen haben Sie denn beim Schreiben gemacht – gerade bei einer so theoretischen Materie wie der Gewinn-Beteiligung, die ja viel mit Betriebswirtschaft zu tun hat?“

Es war zunächst gar nicht so einfach, aus der Theorie und den bereits vorliegenden Fachaufsätzen und Erfahrungsberichten von Rolf Steffen einen roten Faden zu entwickeln und diesen dann auch sinnvoll und leicht verständlich zu Papier zu bringen. Die Leo-Gewinn-Beteiligung[®] ist ja von Rolf Steffen entwickelt und

zunächst im eigenen Unternehmen sehr erfolgreich implementiert und erprobt worden. Rolf Steffen hat sich dann entschieden, dieses praktikable Modell im Rahmen der AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK auch anderen Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Um es allerdings erfolgreich im Unternehmen umzusetzen, müssen vielfältige kaufmännische Grundvoraussetzungen geschaffen und auch dauerhaft im Unternehmen verankert werden. Da komme ich ins Spiel. Ich unterstütze die Unternehmen dabei, die Leo-Gewinn-Beteiligung® umzusetzen. Dafür müssen wie gesagt erst mal die Grundlagen geschaffen werden. Denn nur, wenn das Modell umfassend verstanden wird und das dafür nötige Wissen vorhanden ist, kann es auch langfristig implementiert werden. Daher behandeln wir auch ganz grundsätzliche Themen wie „die eigene Lohnabrechnung verstehen“ oder erklären genau, wo der Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn liegt oder wie sich Kosten präzise errechnen lassen. Alle Kapitel bleiben sehr nah an der Praxis, angelehnt an Beispiele aus dem Unternehmensalltag, damit sich der Leser auch schnell wiederfindet. Erst wenn die Theorie umfänglich verstanden wurde, kann es zu einer Umsetzung in der Praxis kommen.

„Sie haben Ihr Buch ja – wie Herr Pusch auch – während der diesjährigen Unternehmertage im Rahmen eines Seminars zum Thema vorgestellt. Wie waren denn die Reaktionen der Seminarteilnehmer?“

Einfach super. Einige haben das Buch gleich gekauft und mit ins Seminar gebracht. Ich habe sehr gute Resonanz bekommen. Bei Themen wie z. B. Umsatzplanung oder Errechnung des Deckungsbeitrags habe ich deutlich gespürt, dass hier ein großes Interesse besteht, weil diese Dinge vielen Unternehmern Probleme bereiten. Handwerklich sind sie bestens aufgestellt, aber bei diesen unternehmerisch bedeutenden Stellschrauben herrscht vielerorts großer Unsicherheit. Hier konnte ich mit meinem Buch ansetzen und Unterstützung leisten. Das haben mir die Reaktionen bestätigt.

„Herr Steffen, welche Themen sind für die Zukunft noch geplant – es wird ja noch zwei weitere Bände für die Basisbibliothek geben?“

Ja, das ist richtig. Es kommen noch die Themen „Intelligente Büroorganisation im Handwerk“ sowie „Effektives Qualitätsmanagement im Handwerk“ hinzu. Dann haben wir die wesentlichen Aspekte einer professionellen, zielorientierten und Erfolg versprechenden Unternehmensführung erst mal aufbereitet. Und eine umfassende Wissenssammlung angelegt, die auch für künftige Unternehmergenerationen ihre Gültigkeit hat.

„Dann wünsche ich Ihnen allen auch weiterhin viel Erfolg. Vielen Dank für Ihre Zeit und das Gespräch.“

Das Interview führte Silke Martin.