

# Kostenlose FEHR-Workshops zur Unternehmensführung



## Konzept:

- **Dauer:** Jeweils 3,5 Stunden (inkl. Pause)
- **Teilnehmerzahl:** 6-12 Teilnehmer
- **Ansprechpartner:** Matthias Schauer (Tel. 06122/53476-40, E-Mail: [m.schauer@liv-fehr.de](mailto:m.schauer@liv-fehr.de))
- **Neue Themen:** Gerne Anregungen zu neuen Themen an den Ansprechpartner
- **Veranstaltungsorte:** Workshops werden in der FEHR-Geschäftsstelle angeboten, können jedoch auch jederzeit vor Ort in Ihrer Innung organisiert werden
- **Anmeldung:** Anmeldung für Seminare in Wiesbaden unter [www.liv-fehr.de/seminare](http://www.liv-fehr.de/seminare) oder über das Anmeldefax in der UNTERNEHMER News, für Seminare vor Ort in den Innungen über die Innungsgeschäftsstelle
- **Workshop-Charakter:** Inhalte werden von den Teilnehmern gemeinsam mit dem Referenten erarbeitet, Fragen können jederzeit gestellt werden
- **Zielgruppe:** Die Workshops richten sich in erster Linie an Unternehmer, Führungskräfte, potentielle Nachfolger bzw. Mitarbeiter, die mit dem jeweiligen Themengebiet im Unternehmen betraut sind. Mitarbeiter-Workshops richten sich an Mitarbeiter, denen zusätzliches Hintergrundwissen angeboten wird, um den eigenen Arbeitsbereich besser einordnen und verstehen zu können.
- **Unterlagen:** Die Teilnehmer erhalten ein umfangreiches Handout mit den jeweiligen Folieninhalten und weiteren themenbezogenen Informationen und Arbeitshilfen. Im Nachgang erhalten die Teilnehmer zu vielen Themen noch Links zu weiteren Infos im Internet
- **Individuelle Umsetzung:** Die Workshops können die Themen nur aus einer allgemeinen Sicht betrachten. Individuelle Probleme und Sachverhalte können jedoch im Rahmen einer kostenlosen und unverbindlichen Betriebsberatung im jeweiligen Betrieb geklärt und Lösungsansätze diskutiert und bewertet werden (Beispiel: Prüfung der Kalkulationsvorgaben, Optimierung der BWA, Einführung einer Planung).
- **Weiterbildungspunkte:** Für die Teilnahme am Workshop erhalten E-Marken-Betriebe 3 Weiterbildungspunkte für die Verlängerung des Markenvertrages.
- **Themenbereiche:** Die Themen umfassen alle Bereiche der Unternehmensführung:
  - Strategie / Selbst-Checks
  - Rechnungswesen
  - Online-Marketing / Marketing
  - Personal
  - Workshops für Mitarbeiter

**Folgende Themenbereiche werden innerhalb der Workshop-Reihe angeboten:**

**Rechnungswesen**

- **Stundensatzkalkulation/Preispositionierung**
- **Mache ich genug Gewinn? Ist mein Unternehmen rentabel und erfolgreich?**
- **Mit Excel-Tools zum Stundensatz**
- **BWA lesen, verstehen, analysieren und optimieren**
- **Jahresabschluss: Was man aus Ihrer Bilanz und GuV herauslesen kann!**
- **Betriebsvergleich: Was bringt er meinem Betrieb?**
- **Betriebsplanung**
- **Gut vorbereitet auf Bankgespräch und Rating**
- **So kommen Sie an Ihr Geld!**

**Strategie:**

- **Notfallvorsorge**
- **Betriebsnachfolge und Unternehmenswert**
- **Erfolg: Was unterscheidet erfolgreiche Betriebe vom Durchschnitt?**
- **Gesundheitsvorsorge für Ihr Unternehmen: Wie gesund ist es und wie lässt sich einer Krise vorbeugen?**

**Marketing:**

- **Social Media / Facebook für Unternehmen**
- **Optimieren Sie Ihre Webseite**
- **(Webseiten Konfigurator)**
- **Marketing mit kleinem Budget**
- **E-CHECK-Marketing**
- **Kalkulation / Preispositionierung**

**Selbst-Checks (Potenzialanalysen und Standortbestimmung für Ihren Betrieb):**

- **Unternehmens-Check (Offensive Mittelstand / Offensive Gutes Bauen)**
- **Personalführung**
- **Personalführung**
- **Betriebliche Bildung**
- **Büroarbeit**
- **Gesundheit**

**Personal:**

- **Erfolgreich Nachwuchskräfte finden und binden**
- **Fachkräftemangel - Lösungsansätze für den Kleinbetrieb**
- **Arbeitsrecht**
- **Personalarbeit**

**Workshops für Mitarbeiter (nur in Verbindung mit Unternehmer-Workshops):**

- **Stundensatz verstehen**
- **Was erwartet der Kunde von mir?**

- **Kalkulation des Stundensatzes / Preispositionierung (Vorgehensweise, Vergleichswerte):** Wichtige Begriffe - Benötigte Daten - GuV / BWA - Betriebsstruktur - Kapazität des Betriebs - Kalkulations-Verfahren - Personalzusatzkosten - Selbstkosten der produktiven Stunden - Stundensatzermittlung (mit und ohne Gewinn) - Wertschöpfung - Preispolitik - Vergleichswerte - Betriebsvergleich - Vorgabewerte für die Auftragsnachkalkulation - Planung - Kennzahlen - Marktpreise - Positionierung auf dem Markt - Marke vs. Discount - Preisakzeptanz des Kunden - Kaufmotive - Preispsychologie
- **Mache ich genug Gewinn: Ist mein Unternehmen rentabel und erfolgreich?** Erwirtschaftet es einen ausreichenden Gewinn/Unternehmerlohn? - Verdiane ich genug für meinen Einsatz im Betrieb? - Wie kann ich meinen betrieblichen Erfolg steigern? - Wie erkenne ich meinen Erfolg unterjährig? - Wo steht der Betrieb aktuell? - Mit welchen Kunden und Geschäftsfeldern verdiene ich mein Geld? - Welche Möglichkeiten gibt es, den Gewinn des Betriebs zu steigern?
- **Mit Excel zum Stundensatz:** Fallstudien - Personalselbstkosten - Stundensatzermittlung an Beispielen mit verschiedenen Excel-Tools - Unternehmerlohn - Planspiele - Auftragsnachkalkulation - Ermittlung von Urlaubsgeld und Sonderzahlung - Die Teilnehmer erhalten die Tools für den Einsatz im eigenen Betrieb (**Aufbauworkshop zu Kalkulation des Stundensatzes / Preispositionierung**)
- **BWA lesen, verstehen, analysieren und optimieren:** Aufbau und Struktur der BWA - verschiedene Versionen - Vollständigkeit und Aussagekraft der eigenen BWA? - Analyse durch Kennzahlen - Verbesserungsmöglichkeiten - Chefüberblick (Beispielhafte Auswertungen)
- **Jahresabschluss: Was kann man aus Ihrer Bilanz und Ihrer GuV herauslesen?** Gliederung von Bilanz und GuV - Bestandsveränderungen - Stille Reserven - Wichtige Kennzahlen zur Analyse von Bilanz und GuV: Bilanzstruktur - Eigenkapitalquote - Liquiditätskennzahlen - Cash Flow - Rentabilitätskennzahlen - Kreditorenlaufzeit - Debitorenlaufzeit - Wie berechnet Ihre Bank, ob Sie in der Lage sind aus dem betrieblichen Gewinn, den anfallenden Kapitaldienst (Zins + Tilgung) zu leisten.
- **Betriebsvergleich:** Was bringt er meinem Betrieb? Überblick: Anbieter von Betriebsvergleichen (Datev, LGH, perfakta, Sparkasse, Volksbank, Busch-Jaeger) - Bezugsquellen - Aufbau, Stärken und Schwächen der einzelnen Betriebsvergleiche - Wichtige Kennzahlen zum Vergleich mit den eigenen Zahlen - Andere Anbieter von Vergleichszahlen (Handwerkszählung/destatis + Statistische Landesämter, Konjunkturumfrage/ZVEH mit Regionalauswertung)
- **Betriebsplanung:** Warum Planung? - Strategische und operative Planung - Hat die Firma ein Leitbild (Zweck, Mission, Werte, Unternehmenspolitik)? - Strategische Bedeutung von Produkten und Geschäftsfeldern (Wo soll die Firma in 5 Jahren stehen, welche Produkte, welche Kunden?) - Position Ihrer Firma: Für was stehen Sie? - Vorgabewerte für Vor- und Nachkalkulation von Projekten - Rentabilität (Gewinnplanung) - Liquidität (Finanzplanung) - Businessplan (Unternehmenssteckbrief) - Plan-Ist-Vergleich - Jahreshochrechnung
- **Gut vorbereitet ins Bankgespräch / Rating:** Überblick über die eigenen Kennzahlen - Kapitaldienstfähigkeit: Woher kommen Liquiditätsprobleme - Optimierungsmöglichkeiten - worauf achtet die Bank - welche Unterlagen - eigener Überblick über die finanzielle Situation - Ratingfaktoren - Geschäftsbeziehung / Kommunikation mit der Bank / Vertrauen - Kompetenz im Betrieb (Technik / BWL) - Nachfolge gesichert (ab ca. 50 Jahre)

- **EFB-Preis-Formulare:** Im Workshop wird der Sinn der Formulare erläutert, der Aufbau erklärt und an einem Zahlenbeispiel die Ermittlung der einzelnen anzugebenden Zahlen beispielhaft demonstriert. Diese Formulare sind immer häufiger Bestandteil der öffentlichen Ausschreibungen.
- **So kommen Sie an Ihr Geld (Kooperation mit Bürgel):** Gesetzlicher Rahmen - Gestaltung der Zahlungsbedingungen - Skonto - Optimale Gestaltung der Rechnung - Wann kommt der Schuldner in Verzug? - Beispiele zur Mahnung - Gerichtliches Mahnverfahren - Einsatz von Inkassodiensten - Einholen einer Wirtschaftsauskunft?  
*Auf Wunsch des Unternehmers erhalten Teilnehmer eine Bürgel-Selbstauskunft der eigenen Firma*

## Themenbereich 2: Strategie

- **Notfallvorsorge: Welche Notfälle bedrohen die Existenz eines Betriebes? Wie wahrscheinlich ist der Eintritt bestimmter Notfälle?** Was passiert wenn der Unternehmer ausfällt? Gibt es Möglichkeiten durch Vorbereitung bestimmte Risiken abzumildern? Was kann passieren, wenn Vorsorge getroffen wird? - Testament - Vollmachten - Gesetzliche Erbfolge - zentraler Notfallordner mit Vollmachten, Kontaktdaten und wichtigen Unterlagen und Informationen  
*Hinweise - Checklisten - Vorlagen*
- **Betriebsnachfolge und Unternehmenswert:** Basisinformationen - Vorüberlegungen - Nachfolger finden - Zeitplan - Übergabefähigkeit des eigenen Betriebs - Unternehmenswert - Multiplikatoren - Verfahren / AWH-Standard - Ertragswert / Substanzwert - Wichtige Basisinformationen und Checklisten für Übergeber und Übernehmer (Workshop könnte auch von Vater/Sohn oder Übergeber/Übernehmer gemeinsam besucht werden)
- **Erfolg: Was unterscheidet erfolgreiche Unternehmen vom Durchschnitt**  
Was sind die vermeintlichen Erfolgsfaktoren? Was machen erfolgreiche Unternehmer im Bereich der Unternehmensführung anders? Was sagen Umfragen und Studien dazu aus? (Basis: Studie LFI-München, Studie Manufactum/Würth)
- **Gesundheitsvorsorge für Ihr Unternehmen - Eine Krise vermeiden:** Was macht ein gesundes Unternehmen aus? - Vorstellbare Krisenszenarien: Was könnte aus heutiger Sicht unser Unternehmen in eine Krise führen? - Kann ich einer Krise vorbeugen? - Aus welchen Stadien besteht eine Krise - Wie äußert sich eine Krise? - Gibt es Früherkennungsmöglichkeiten? - Gegenmaßnahmen - Tools zur Analyse verschiedener Unternehmensbereiche (Strategie, Rentabilität / Erfolg, Liquidität) - Wichtige Kennzahlen - Frühzeitige Unterstützung durch externe Berater von Verband und Kammer

### Themenbereich 3: Marketing

- **Social Media-Einführung:** Kommunikationsverhalten - Internet-Reichweite - Entwicklung der Zugriffsgeräte - Übersicht über verfügbare Dienste - Vorstellung von Diensten mit Nutzen für Betriebe - Beispiele kleiner Betriebe und Handwerker - Beispiele von Herstellern aus der Branche - Chancen und Risiken für den eigenen Betrieb - Empfehlung zur Vorgehensweise - Besonderheiten der Kommunikation in Sozialen Netzwerken
- **Einstieg in Facebook für Handwerksunternehmen:** Vorgehensweise - Vorüberlegungen - Einrichtung der Seite - Aufbau der Fanzahl - Rechtssicherheit - Nutzen - beispielhafte Postings aus dem Handwerksbereich und der Branche - Praktische Demonstration (erfordert Internet-Zugang) beispielhafter Schritte beim Anlegen einer Unternehmenseite in Facebook (**Aufbauworkshop zu Social Media-Einführung**)
- **Webseiten-Konfigurator:** Günstig und schnell zur eigenen Webseite - Vorstellung des Systems (Basis: TYPO3) - Präsentation der Seitenpflege - Möglichkeiten und Grenzen des Systems - Beispielhafte Webseiten - E-Marke - Kosten - Support
- **Optimieren Sie Ihre Webseite:** Konzept - Technik (CMS) - korrektes Impressum - Urheberrechte an Bild und Text- Navigation - Nutzung von Logo und Bilder aus dem Marketingpool - in Suchmaschinen gefunden werden - Responsives Design (für mobile Endgeräte) - Bedeutung von Bewertungen - Navigation - Zielgruppengerechte Aufmachung und Sprache
- **Marketing mit kleinem Budget:** Zielgruppen - Maßnahmen - Hilfsmittel - eigene Ressourcen nutzen - Kreative Ideen - Vorhandene Werbemittel kennen und einsetzen - Formulare - Fahrzeuge - Firmenstandort - Herkömmliche Werbung überdenken - E-Marke vs. E-Blitz
- **E-CHECK-Marketing: Mit dem E-CHECK beim Kunden landen! (Einführung in das E-CHECK-Konzept):** E-CHECK-Konzept: Prüfen / Beraten / Verkaufen - Werbemittel und Arbeitshilfen (Logos, Bilder, Broschüren, Flyer, Musterbriefe im Downloadcenter) - Zielgruppen: Privatkunden / Gewerbekunden / Mieter+Vermieter / Produktionsbetriebe / Kommunen - Themen - betriebswirtschaftlicher Hintergrund - Zusatzgeschäfte - Statistiken - Kalkulation der Dienstleistung - E-Marke - E-Lektionen
- **Kalkulation des Stundensatzes / Preispositionierung** (siehe Rechnungswesen)

## Themenbereich 4: Selbst-Checks

- **Selbst-Check - Unternehmens-Check „Erfolg ist kein Zufall“ (Offensive Mittelstand):** Der Check hilft Ihnen, Potenziale zur Verbesserung in Ihrem Unternehmen aufzuspüren. Er unterstützt Sie, die Anforderungen der Arbeiten 4.0 (Industrie 4.0, Dienstleistung 4.0) und des demografischen Wandels aktiv anzugehen und zu meistern. Er fasst die Erfahrungen guter und erfolgreicher Unternehmen sowie die Erkenntnisse wissenschaftlicher Forschung für Sie zusammen. Der Check hilft vor allem, Beschäftigte zu motivieren und sie an das Unternehmen zu binden. Er fördert, was Mittelständler immer stark gemacht hat: eine Kultur des Vertrauens und der Wertschätzung als Voraussetzung für Engagement, Ideen und Innovation. Ein erfolgreiches und gesundes Unternehmen entsteht nicht durch Zufall und auch nicht durch kurzatmige Spekulationen. Dem guten Mittelständler liegen die Qualität seiner Produkte und Leistungen am Herzen sowie die Zufriedenheit seiner Kunden und Beschäftigten. Der Check unterstützt Sie dabei, dies systematisch und auf das Wesentliche konzentriert zu erreichen.

Ermitteln Sie Handlungsbedarf durch den Selbstcheck an Beispielen guter Unternehmen zu den Themen: Strategie - Liquidität - Risikobewertung - Führung - Kundenpflege - Organisation - Unternehmenskultur - Personalentwicklung - Prozesse - Beschaffung - Innovation

*Ergebnis ist ein Maßnahmenplan für die Optimierung des eigenen Betriebs mit Prioritäten, Zuständigkeiten und Zeitplanung.*

**(Teilnehmer an diesem Seminar können die Listung auf den Seiten [gute-bauunternehmen.de](http://gute-bauunternehmen.de) und [gute-unternehmen.de](http://gute-unternehmen.de) (in Planung) beantragen, Abwicklung wird durch FEHR unterstützt)**

- **Selbst-Check - Unternehmens- und Baustellenorganisation (Casa Bauen):** Mit „Gutes Bauen: Unternehmenscheck“ können Sie Potenziale in Ihrem Betrieb erschließen, um Herausforderungen wie die Digitalisierung der Arbeit (Schlagworte: Arbeit 4.0, BIM, Smart Building) und den Fachkräftemangel als Chance im Wettbewerb zu nutzen. Der Check ermöglicht Ihnen Schwachstellen in Organisation und Bauablauf zu finden, Verbesserungen in den Arbeitsabläufen einzuleiten, vorhandene Ressourcen besser zu nutzen, Stärken gezielt zu entwickeln. „Gutes Bauen: Unternehmenscheck“ bietet Ihnen eine klare Systematik, mit der Sie überprüfen können, wie Sie die Potenziale in Ihrem Betrieb nutzen.

Vorstellung der Offensive Gutes Bauen - Ermittlung von Handlungsbedarf durch Selbstcheck an Beispielen guter Bauunternehmen zu den Themen: Unternehmensorganisation (Strategie und Unternehmensführung - Marketing und Vertrieb - Arbeitsorganisation - Personal - Interner Informationsaustausch - Beschaffung und Technikeinsatz - Innovation und Wettbewerbsfähigkeit) und Baustellenorganisation (Angebot und Vertrag - Kooperation der Baubeteiligten - Planung und Arbeitsvorbereitung - Personaleinsatz - Bauausführung - Steuerung - Verbesserung und Innovation)

*Ergebnis ist ein Maßnahmenplan für die Optimierung des eigenen Betriebs mit Prioritäten, Zuständigkeiten und Zeitplanung.*

**(Teilnehmer an diesem Seminar können die Listung auf den Seiten [gute-bauunternehmen.de](http://gute-bauunternehmen.de) und [gute-unternehmen.de](http://gute-unternehmen.de) (in Planung) beantragen, Abwicklung wird durch FEHR unterstützt)**

- **Selbst-Check Personalführung:** Ihr Erfolg hängt wesentlich von den Beschäftigten ab. Ob Menschen ihre Ideen und Fähigkeiten im Unternehmen einbringen, hängt wesentlich von der Qualität Ihrer Personalführung ab. Im INQA-Check „Personalführung“ finden Sie viele Anregungen für eine gute Personalführung. Der Check hilft Ihnen, die Beschäftigten zu befähigen und zu motivieren, gute Leistungen zu erbringen. Er hilft Ihnen auch, die Beschäftigten zu unterstützen, gesund und gerne im Unternehmen zu arbeiten. Mit dem Check können vor allem Unternehmer und Führungskräfte kleinerer Betriebe systematisch die Qualität ihrer Personalführung überprüfen.

Selbstbewertung der eigenen Personalführung anhand guter Beispiele und Ableitung von Handlungsbedarf / Maßnahmenplan zur Optimierung der Führungsqualität und zur Vorbereitung auf den demografischen Wandel, Themen: Personalplanung - Personalentwicklung - Personalgewinnung - Motivierende Personalmaßnahmen - Gutes Betriebsklima - Interne Kommunikation als Führungsaufgabe - Vielfalt unterschiedlicher Menschen gezielt einsetzen - Arbeitgeberattraktivität - Grundhaltung gegenüber den Beschäftigten - Werte und Prinzipien klären und vermitteln - Die eigenen Stärken und Schwächen als Führungskraft kennen  
*Ergebnis ist ein Maßnahmenplan für die Optimierung des eigenen Betriebs mit Prioritäten, Zuständigkeiten und Zeitplanung.*

- **Selbst-Check Betriebliche Bildung:** Ob Ihr Unternehmen dauerhaft am Markt bestehen kann, hängt wesentlich von der Lernbereitschaft und den Kompetenzen Ihrer Beschäftigten ab. Erfolgreiche Betriebe sorgen deswegen dafür, dass ihre Beschäftigten ständig und systematisch lernen. Die Potenzialanalyse „Betriebliche Bildung“ zeigt Ihnen systematisch auf, wie Sie die Lernbereitschaft in Ihrem Betrieb fördern und die Möglichkeiten der betrieblichen Bildung nutzen können.

Ermitteln Sie mit dem Selbst-Checks anhand guter Beispiele ungenutzte Potenziale in den Bereichen Lernen und Weiterbildung im Betrieb und betriebliche Ausbildung und Handlungsbedarf / einen Maßnahmenplan zur Optimierung in Ihrem Betrieb.

**Themen: Lernen und Weiterbildung im Betrieb:** Strategische Überlegungen - Führung und lernförderliches Betriebsklima - Lernen im Betrieb fördern - Weiterbildung nutzen ++ **Betriebliche Ausbildung:** Ausbildungsbetrieb: Bedarf, Kosten, Nutzen, Eignung - Auszubildende werben und einstellen - Ausbildung gestalten - Ausbildung Schritt für Schritt umsetzen - Prüfung meistern und Übernahme klären.

*Ergebnis ist ein Maßnahmenplan für die Optimierung des eigenen Betriebs mit Prioritäten, Zuständigkeiten und Zeitplanung.*

- Selbst-Check Gesundheit:** Die Gesundheit der Beschäftigten ist Basis für ein gesundes Unternehmen. Dies belegen viele gute und erfolgreiche Betriebe. Der Check zeigt auf, wie gute Unternehmen die Gesundheit ihrer Beschäftigten für den Unternehmenserfolg fördern und nutzen. Er fasst die Erfahrungen dieser erfolgreichen und innovativen Unternehmen sowie die Erkenntnisse wissenschaftlicher Forschung für Sie zusammen. Er ist als Selbstbewertungs-Check und gemeinsamer Praxisstandard aller Partner der Offensive Mittelstand entwickelt worden. Durch die Bearbeitung des INQA-Checks „Gesundheit“ erhalten Sie Anregungen, Ihre Strukturen und Prozesse so zu optimieren, dass ein gesünderes Arbeiten möglich wird. Themen: Gesundes Unternehmen (Strategie) - Gesundes Arbeitsumfeld - Gesunde Organisation - Gesunde Führung - Gesundes Miteinander (Unternehmenskultur) - Gesundes Verhalten.  
*Ergebnis ist ein Maßnahmenplan für die Optimierung des eigenen Betriebs mit Prioritäten, Zuständigkeiten und Zeitplanung.*
- Selbst-Check Gute Büroarbeit:** Der Check hilft, eine neue Qualität und Kultur der Büroarbeit zu entwickeln und die Gesundheit und Produktivität der Beschäftigten zu fördern. Damit hilft der Check, die neuen Herausforderungen erfolgreich zu meistern: Zunehmenden Markt- und Zeitdruck, Förderung aller Beschäftigter und der sozialen Beziehungen bei der Arbeit, Auswirkungen des demografischen Wandels. Der Check „Gute Büroarbeit“ ist ein nationaler Qualitätsstandard, der die Erfahrungen guter und erfolgreicher Unternehmen, die Erkenntnisse wissenschaftlicher Forschung sowie viele rechtliche Anforderungen für Sie zusammenstellt.

Ermitteln Sie im Rahmen eines Selbst-Checks anhand guter Beispiele ungenutzte Potenziale in der Büroarbeit und Handlungsbedarf / Maßnahmenplan zur Optimierung in Ihrem Betrieb, Themen: Eine motivierende und kooperative Arbeitskultur ermöglichen - Potenziale der Menschen entfalten - Wissensbasis zur Erfolgsbasis machen - Informationstechnologien intelligent nutzen - Büroarbeitsplatz als Produktivitätsfaktor nutzen - Prozesse und Produkte ständig intelligent erneuern  
*Ergebnis ist ein Maßnahmenplan für die Optimierung des eigenen Betriebs mit Prioritäten, Zuständigkeiten und Zeitplanung.*

## Themenbereich 5: Personal

- **Erfolgreich Nachwuchskräfte finden und binden:** Die Ausbildung eigener Fachkräfte als Lebensversicherung für den Kleinbetrieb  
Gewinnung von Lehrlingen - Positionierung als Ausbildungsbetrieb - Umgang mit Auszubildenden - Begrüßung im Betrieb - Optimierung der Ausbildungsdurchführung - Materialien für die Nachwuchswerbung - Image als Abreißgeber/Ausbildungsbetrieb - Bindung an den Betrieb - E-Marke
- **Fachkräftemangel - Lösungsansätze für Handwerksbetriebe:** Mitarbeiter suchen und gewinnen - Entdeckung neuer Zielgruppen und Suchwege - Wiedereinsteiger - Anforderungsprofil/Stellenausschreibung - Kandidatenauswahl - Start im Unternehmen - Bindung von Fachkräften ans Unternehmen - Unternehmenskultur - Mitarbeitergespräche - Mitarbeiterbefragungen - Gesundheitsvorsorge und Arbeitsschutz - Wiedereinsteiger - Arbeitgeberattraktivität - Bedeutung der Ausbildung - Strategische Personalarbeit - Personalentwicklung - Organisation der Arbeit - Arbeitszeit
- **Workshop Arbeitsrecht:** Arbeitsvertrag - Urlaubsanspruch - Arbeitszeitkonto - Teilzeit - Befristung - Kündigung - Wichtiges aus dem Tarifvertrag: Urlaubskürzung bei Krankheit / Auslösungen / Ermittlung von Urlaubsgeld und tariflicher Sonderzahlung / Kündigung / Eingruppierung - tarifliches Mindestentgelt / gesetzlicher Mindestlohn (Dokumentation) - Ausbildung - Praktikum - Bildungsurlaub - Bereitschaft - Zugang von Schreiben- Mutterschutz/Erziehungszeit - Entgeltfortzahlung  
*(es geht um grundlegende Informationen, im Rahmen des Workshops erfolgt keine Rechtsberatung)*
- **Workshop Personal:** Gewinnung von Auszubildenden und Fachkräften - Begrüßung / Einführung im Betrieb - Führungsmethoden - Anreize für Arbeitnehmer - Arbeitszeitmodelle - Vergütungsmodelle - Maßnahmen zur Bindung (Altersvorsorge, Krankenzusatzversicherung) - strategische Personalplanung - Altersstruktur - Demografische Entwicklung - Wissensmanagement - Weiterbildungsplanung

## Themenbereich 6: Workshops für Mitarbeiter (nur in Verbindung mit Unternehmer-Workshops)

- **Workshop für Mitarbeiter: Stundensatz verstehen:** Warum muss unser Unternehmen einen im Vergleich zum Stundenlohn des Mitarbeiters so hohen Stundensatz nehmen?  
Grundlagen der Kalkulation, Kosten-Bestandteile des Stundensatzes, Personalzusatzkosten, Produktivität, Betriebliche Gemeinkosten, Anteil für Wagnis und Gewinn, Risiken des Betriebs (Gewährleistung, Rechnungskürzung, Zahlungsausfall, Mehrarbeit bei Pauschalprojekten)
- **Workshop für Mitarbeiter: Was erwartet der Kunde von mir?**  
Worüber ärgert sich der Kunde am meisten? Was sind seine größten Sorgen und Ängste? Wie wichtig sind ihm Fachkenntnisse, Produktkenntnisse, Materialqualität, schnelle Problemlösung, Pünktlichkeit, Sauberkeit, Freundlichkeit, Verständlichkeit der Erläuterungen, ein offenes Ohr für sein Lob/Kritik?

## Vorträge für Stammtische oder Innungsversammlungen (Zeitraumen: ca. 1 Stunde)

- **Ermittlung des Mindeststundensatzes:** Wie ermittle ich den Stundensatz bzw. die Wertschöpfung, die ich mindestens benötige?
- **Wie komme ich zu einem höheren Preis?** (Preispsychologie, Kundenvorstellungen, Kaufmotive, Preispositionierung)
- **Vergleichszahlen aus dem Betriebsvergleich:** Wo steht mein Betrieb?
- **Wie steigern ich den Gewinn meines Unternehmens?** (Ansatzpunkte für mehr Gewinn)
- **Wie optimiere ich meine BWA? Kann ich in meiner BWA wirklich erkennen, wo ich stehe?** (Ist die BWA komplett? Welche Zahlen fehlen? Welche Kennzahlen sind für die Einschätzung der aktuellen Lage wichtig?)
- **Worin liegt der Vorteil einer Unternehmensplanung?**
- **Worauf achtet die Bank in meinem Jahresabschluss?**
- **Rating: Wie kann ich meine Beurteilung bei der Bank verbessern?**
- **Notfallvorsorge: Bin ich gut gerüstet?**
- **Betriebsnachfolge: Wie bereite ich die Nachfolge vor?**
- **Gesundheitsvorsorge: Ist Ihr Unternehmen gesund?**
- **Social Media: Nutzen für meinen Betrieb?**
- **Webseite: Ansatzpunkte zur Optimierung Ihrer Webseite**
- **Öffentlichkeitsarbeit: Werbemittel / Imagebilder für die Betriebe**
- **Neue FEHR-Homepage: Nutzen für die Mitgliedsbetriebe** (Interner Bereich, Downloads, Tarifverträge, Rahmenverträge, Fachbetriebssuche etc.)
- **Vorstellung der Selbst-CHECKs der Offensive Mittelstand / INQA** (Unternehmens-CHECK, Personalführung, Arbeitssicherheit, Innovation, Betriebliche Bildung, Gesundheit)
- **Ansatzpunkte gegen den Fachkräftemangel** (Anregungen für den Betrieb, Arbeitgeberimage, Warum bedroht der Fachkräftemangel die Existenz vieler Betriebe?)
- **Ausgewählte Fragen aus dem Arbeitsrecht** (Grundlegendes Arbeitsrecht und Umsetzung tarifvertraglicher Bestimmungen, gesetzlicher Mindestlohn / tarifliches Mindestentgelt)
- **Vorstellung der Betriebsberatung, der BWL-Workshops und Leistungen des FEHR für Mitglieder** (Information, Beratung, Interessenvertretung, Markennutzung, Seminarwesen, Rahmenverträge, Downloads)