

# Der perfekte Handwerksbetrieb



## Ziele des Trainings

Erfolg macht attraktiv, spricht sich herum und weckt Interesse. Jedoch ist der Weg dorthin holperig und steinig und hinterlässt oft seine Spuren bei den Betrieben.

Umso wichtiger ist es, dass Unternehmer und Führungskräfte Risiken erkennen, einschätzen und zu vermeiden wissen.

Wie gehe ich mit Forderungsausfällen um? Was bringt Basel III mit sich? Wie verhalte ich mich beim Ausscheiden wichtiger Mitarbeiter? Wie komme ich an zusätzliche Liquidität?

In diesem Seminar lernen Sie, im richtigen Moment die richtigen Entscheidungen zu treffen.

## Inhalte des Trainings

### Kunden

- | Forderungsausfälle
- | Absicherung von Forderungen
- | Forderungsmanagement

### Marketing

- | Veränderung der Kundenstruktur
- | Fehlende Vertriebs- und Marketingaktionen

## Ihr Referent:



### Herbert Reithmeir

- | Betriebs- und Handelsfachwirt, Bonitäts- und Rating-Analyst, Buchautor, Handwerkscoach und Berater
- | Als Spezialist „aus dem Handwerk für das Handwerk“ gibt Herbert Reithmeir fundierte Antworten und Hilfestellungen auf alle Fragen der Betriebsführung. Herbert Reithmeir erlernte sein Handwerk durch eine mehrjährige Tätigkeit als kaufmännischer

Leiter eines mittelständischen Handwerksbetriebes, bevor er sich 1999 mit seiner heutigen DLS Unternehmensberatung selbstständig machte

- | Die Schwerpunkte der Beratung liegen in den Bereichen Liquiditätsbeschaffung, Bankgespräche, Erstellung von Business-Plänen, Krisen- und Risikomanagement, Controlling,

Marketing, Unternehmensnachfolge sowie die Abhaltung von Vorträgen und Seminaren

- | Neben seiner Beratungstätigkeit hat Herbert Reithmeir zahlreiche Fachberichte verfasst, welche durch namhafte Verlage veröffentlicht wurden. Im Jahr 2006 erschien sein Buch „Unternehmenssicherung für Handwerker“

## Geschäftsführerhaftung

- | Fallen für die GmbH-Geschäftsführer
- | D&O – Die Managerhaftpflichtversicherung

## Personal

- | Ausscheiden wichtiger Mitarbeiter
- | Mitarbeiterbeteiligungen

## Aufträge

- | Richtiges Vertragswerk und AGBs
- | Gewährleistungen, Streitvermeidung...

## Banken und Finanzen

- | Keine Ausweitung des Kreditlimits
- | Fehlende Liquidität für Investitionen
- | Rating und Bankverhandlungen

## Unternehmer und Familie

- | Tod, Krankheit, Unfall, Testament, Ehevertrag
- | Wissensmanagement, Notfallkoffer

## Controllinginstrumente

- | Liquiditätsplanung, Investitionsplan

## Zielgruppe

Für alle Handwerkerkunden der Mitglieder

# Fax-Anmeldung +49 202 6096-70835 oder online unter [www.ede-seminare.de](http://www.ede-seminare.de)

## Der perfekte Handwerksbetrieb

Wir möchten unsere Kunden durch Schulungen unterstützen.  
Bitte nehmen Sie mit uns unverbindlich Kontakt auf.

Bitte gut lesbar in Blockschrift ausfüllen!



**E/D/E**  
**Einkaufsbüro Deutscher**  
**Eisenhändler GmbH**

Erik Schillig  
EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Telefax: \_\_\_\_\_

Mitglieds-Nr.: \_\_\_\_\_ Lieferanten-Nr.: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

## Weitere Informationen erhalten Sie von:

**Erik Schillig**  
Telefon: +49 202 6096-235  
E-Mail: [erik.schillig@ede.de](mailto:erik.schillig@ede.de)

**Annika Destino**  
Telefon: +49 202 6096-538  
E-Mail: [annika.destino@ede.de](mailto:annika.destino@ede.de)