



Klaus Steinseifer im Interview

Roquetas de Mar, 23. Dezember 2004

Die Steinseifer-Seminare sind zu einer feststehenden Marke in der Managementausbildung im Handwerk geworden. Die Seminare, die Herr Steinseifer referiert, werden von seinen Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmern begeistert aufgenommen. Wer einmal ein Managementseminar bei Herrn Steinseifer besucht hat, hat klare Ziele vor Augen, weiß wie es geht und wie einfach es ist erfolgreich zu sein. Man muss sich an die einfachen Erfolgsregeln im Markt halten, die Herr Steinseifer anschaulich und praxisgerecht vermittelt.



Klaus Steinseifer im Interview
Bei uns erhalten die Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer sofort umsetzbare Lernqualität, keinen unnötigen Schnickschnack!

Herr Steinseifer, warum sind Ihre Seminarteilnehmer und Seminarteilnehmerinnen so begeistert?

Diese Frage sollte eigentlich jemand beantworten, der mein Managementseminar gehört, gesehen und erlebt hat. Ein Seminarteilnehmer hat einmal diesen Satz formuliert: "Ich habe sehr viele Seminare besucht, die sich mit Management, Mitarbeiterführung, Marketing und Verkauf beschäftigt haben! Überall habe ich ein Werkzeug bekommen ohne eine brauchbare Bedienungsanleitung dafür! Bei Herrn Steinseifer bekommt man einen ganzen Werkzeugkasten, mit verständlichen Anleitungen für die Benutzung der Werkzeuge bis hin zum Erfolg!"

Ein einzelnes Werkzeug nützt dem Unternehmer, der Unternehmerin im Handwerk sehr wenig, wenn die Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Management gänzlich fehlen.

Ich denke, dass die handwerklichen Unternehmer und Führungskräfte sehr genau wissen, wie es geht. Meist fehlt die richtige Idee, die Zielsetzung, der Mut etwas ganz Neues zu tun, in Pläne zu fassen und konsequent in Taten umzusetzen.

Da hilft es dann sehr, wenn man einen Referenten hat, der die Sprache des Handwerks spricht, klare und unmissverständliche Worte formuliert, harte Kritik übt und keine Schönmalerei bei den anwesenden Menschen betreibt. Da trete ich lieber mitten rein ins Fettnäpfchen, um den Menschen aufzuzeigen wo ihre Probleme liegen und wie einfach die Lösungen sein können, wenn man es wirklich will.

Was wollen Sie damit verdeutlichen, wenn Sie sagen, dass die Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Management fehlen?

Den SeminarteilnehmerInnen wird anhand meines Unternehmensturms eine strategische und erfolgreiche Unternehmensführung in einem Handwerksunternehmen vermittelt. Großen Wert lege ich dabei auf die einzelnen Bausteine dieses Unternehmensturmes. Wenn die bereits auf den Turm aufgesetzten Bausteine nicht oder noch nicht stimmig sind, kann der nächste Baustein nicht erfolgreich auf den Turm aufgesetzt werden. Das Unternehmen wird zu einer "Luftnummer"!



Der Unternehmensturm beginnt bei der Chefin / dem Chef und endet beim erfolgreichen Kundenmanagement. Alle Seminarinhalte werden mit Praxisbeispielen untermauert. Den SeminarteilnehmerInnen werden praxiserprobte Checklisten erklärt und zur Unterstützung Ihrer Arbeit als Vorschlag angeboten und mitgegeben. Die Teilnehmerunterlagen sind auf ein Mindestmaß beschränkt. Jede Teilnehmerin, jeder Teilnehmer soll sich individuell, auf seine Persönlichkeit und sein Unternehmen abgestimmt, seine Teilnehmerunterlagen - anhand meiner Vorschläge - selbst erarbeiten und zusammenstellen.

Mein Ziel ist es, dass alle SeminarteilnehmerInnen nach Abschluss dieses Seminars in der Lage sind, ihre unternehmerischen und auch privaten Ideen und Vorhaben strategisch und erfolgreich in ihren bestehenden Unternehmen umzusetzen.

Wie lange dauert ein Managementseminar bei Ihnen?

Grundsätzlich 3 Tage, nicht mehr und nicht weniger. Diese Zeit wird zwingend benötigt, um die Grundlagen für ein erfolgreiches Management in den Köpfen der Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer zu verankern, die Menschen sensibel zu machen für die vielen Kleinigkeiten, die von einem erfolgreichen Unternehmen im Markt gefordert werden. Und hinter jedem Unternehmen stehen die Menschen, die es machen. Da ist jeder ein Individuum und jede Persönlichkeit muss individuell beachtet werden. Sehen Sie, schon sind wir ja gleich beim Thema Mitarbeiterführung, wenn wir uns nicht auf eine maximale Länge dieses Interviews beschränken müssten, könnte ich alleine über dieses Thema stundenlang referieren. Bei der Mitarbeiterführung werden oft in Sekundenbruchteilen Fehler gemacht, die nie wieder gut zu machen sind.

Wenn man Ihren Lebenslauf betrachtet, waren Sie schon von jeher ein Macher. Haben Sie immer das erreicht, was Sie sich vorgenommen haben?

Ja und Nein! Das wäre schön, wenn man immer seine Ziele ohne Umwege erreichen würde. Leider klappt das niemals und bei niemandem. Ich lebe nach der realistischen Devise: "Zwei Schritte vor und einen zurück und dabei das Lebensziel nicht aus den Augen verlieren!"

Was ist so schwer daran, sein Lebensziel konsequent zu verfolgen und warum scheitern so viele Menschen an dieser vermeintlich großen Aufgabe?

Sehen Sie, die meisten Menschen haben gar kein Lebensziel, dass das Leben so lebenswert macht, um auch einmal sehr hart dafür zu arbeiten. Man kann nicht bekommen was man will, wenn man nicht weiß, was es ist! Wenn wir einmal davon absehen, dass wir uns alle den großen Lottojackpot auf unserem Konto wünschen, das Traumhaus, das in der Lotterie verlost wird oder einmal genau die richtige Aktie im Depot zu haben, die mehrere zehntausend Prozent macht, sind es die wirklich kleinen Dinge, die unser Leben so toll machen. Die kleinen Schritte auf dem Weg zu unserem großen Ziel.

Sie kennen diese Aussage auch: "Ach Gott, was soll ich über die Erfüllung meiner großen Träume und Wünsche überhaupt nachdenken, das schaffe ich in meinem ganzen Leben sowieso nicht!" Und schon haben wir den Lebenstraum ausgeträumt, bevor er überhaupt so richtig begonnen hat. Stecken Sie Ihr Lebensziel ab. Teilen Sie diesen großen Berg "Leben" in viele kleine Zeitabschnitte auf. Wenn man sich jeden Tag nur fünf Minuten seinen ganz großen Zielen widmet, wird es plötzlich kein Hindernisrennen mehr und man geht "Schrittchen für Schrittchen" seinen Weg.

Das ist schön gesagt. Aber ein Lebensziel, das noch so weit entfernt liegt, verändert sich doch sicher auch einmal?

Wir sind alle von unserem gesellschaftlichen, politischen und menschlichen Umfeld eingeschlossen und müssen uns diesen Gegebenheiten stellen, anpassen und damit leben. Das kann dazu führen, dass Lebensziele verändert werden müssen, ja gänzlich in eine andere Richtung tendieren. Was wir vor 7 Jahren noch supergut fanden, tritt plötzlich in den Hintergrund, aus welchen Gründen auch immer. Neue Ziele entdecken ist dabei etwas Wunderbares und bereichert das Leben. Wer einmal in seinem Leben sein Lebensziel formuliert hat und den Weg dorthin gegangen ist, für den ist es überhaupt kein Problem sich umzuorientieren und gänzlich neue, erstrebenswerte Ziele zu verfolgen.



Klaus Steinseifer hat sehr viele Hobbys, die er mit großer Leidenschaft pflegt. Eines davon ist die spät entdeckte Liebe zum Motorrad.

Ein Ziel darf niemals in Stein gemeißelt sein. Unsere Ziele müssen flexibel sein und bleiben, damit unser Leben in glücklichen und zufriedenen Bahnen verläuft.

Wie verbinden Sie Ihren beruflichen Erfolg mit Ihrer persönlichen Lebensqualität? Sie haben sehr viele Hobbys. Haben Sie dafür eigentlich noch Zeit?

Das Leben ist eine Waage mit zwei Schalen. Immer gilt es abzuwägen zwischen beruflichen und privaten Interessen. Es gibt Zeiten, da muss die berufliche Seite so stark gefüllt sein, dass die private Seite der Waage viel zu kurz kommt. Wer es dann nicht versteht, die Waage wieder ins Gleichgewicht zu bringen und auch einmal den Mut hat, die private Schale mit allen seinen Träumen, Wünschen, und Bedürfnissen zu füllen, wird scheitern. Die Waage und somit das Leben rostet im Zustand der Verharrung ein.

Man wird müde, ist ausgelaugt, lustlos und depressiv. Die Aufgaben wachsen an, der Schreibtisch quillt über, der Arbeitstag wird immer länger. Man ist ständig überlastet, Misserfolge begleiten diese Erscheinungen und der unternehmerische Erfolg bleibt dann zwangsläufig aus.



Haben Sie immer noch große Ziele?

Ja sicher habe ich noch große Ziele. Da gibt es ein großes berufliches Ziel, viele kleine Zwischenziele und natürlich meine ganz privaten Ziele, die ich im Gleichgewicht der Waage sehr gerne verfolge. An allen meinen Zielen arbeite ich ständig mit viel Liebe und Leidenschaft. Es macht sehr viel Spaß und Freude, wie ein kleines Zwischenziel nach dem anderen erreicht wird.

Können Sie mehr über Ihre Ziele sagen?

Über meine beruflichen Ziele erzähle ich Ihnen sehr gerne etwas. Meine Privatsphäre soll aber bitte privat bleiben und hat in der Öffentlichkeit nichts zu suchen. Das werden Sie sicher verstehen!

Gut, dann sagen Sie doch einmal etwas über Ihr großes berufliches Ziel.

Dazu muss ich etwas weiter ausholen. Denken Sie einmal an die Ausbildung zum Unternehmer im Handwerk. Wie sieht diese Ausbildung aus? Sie schauen mich jetzt so an, als ob Sie sagen wollten: "Unternehmerische Ausbildung im Handwerk, gibt es die überhaupt?" Ihre Frage ist berechtigt! Diese Ausbildung gibt es bisher nicht, obwohl die handwerkliche Meisterausbildung alle Möglichkeiten dafür bereithalten sollte. Es geschieht dort aber leider bisher nichts!

Schauen wir uns das Beispiel des Maler- und Lackierermeisters an: Tage, Wochen, sogar Monate werden in der Lehrwerkstatt verbracht, die tollsten Werkproben erstellt, Vergoldungen, Beschriftungen, Verzierungen, Maltechniken, und, und, und. Bringen diese vielen Ausbildungsstunden einen wirklichen, einen echten Nutzen? Ich sage klar und unmissverständlich "NEIN" dazu! Selbstverständlich muss der Maler- und Lackierermeister diese Begriffe kennen und auch den technischen Ablauf wissen. Er muss es aber nicht zwingend können. Wenn er es will und sich in diesen unterschiedlichen Bereichen spezialisieren möchte, bitte, er kann es tun. Hier helfen dann spezielle Weiterbildungskurse in den einzelnen Fachbereichen, die immer und überall von der Zulieferindustrie angeboten werden. Dazu muss man nicht die Meisterschule missbrauchen, die ja eigentlich dafür da sein sollte, die Gesellin zur Unternehmerin und den Gesellen zum Unternehmer zu machen.

Meine Mitarbeiter und ich hatten in meinem ganzen beruflichen Leben als Maler- und Lackierermeister ein einziges Mal eine Vergoldung auszuführen, die Teil eines großen Auftrages einer Kirchensanierung war. Da meine Mitarbeiter und ich nicht täglich damit zu tun hatten, lag nichts näher, als diese Aufgabe einem Kollegen zu übergeben, der sich in diesem Gebiet sein Spezialistenimage geschaffen hatte. Alle Beteiligten waren zufrieden, mein Kunde, mein Kollege, meine Mitarbeiterinnen, meine Mitarbeiter und ich. Wenn ich diese Aufgabe mühselig selbst ausgeführt hätte, wäre wohl einiges schief gegangen und ich hätte endlose Zeit damit verbracht, Zeit die viel Geld gekostet und keinen Nutzen für mein Unternehmen gebracht hätte. Außerdem hätte dafür mein Fachwissen aus der Meisterschule nicht ausgereicht, obwohl dort wochenlang Vergoldungen geübt wurden. Es ist ein Unterschied, ob man es unter den knuffelig warmen Werkstattbedingungen macht oder oftmals unter den übelsten Baustellenbedingungen.

Für sein Fach- und Spezialistenimage sollte jeder Handwerker selbst verantwortlich zeichnen und diese wertvolle Zeit, die dort in den Meisterschulen vergeudet wird, könnte für das eigentlich Wichtige, die Ausbildung zum Manager, zur Managerin im Handwerk sinnvoll genutzt werden.

Und warum ist das in der Ausbildung zum Handwerksmeister immer noch nicht geändert worden? Die Zeit ist doch sicher schon überreif dafür?

Das "Warum" ist einfach zu beantworten. In den Fachgremien sitzen Maler- und Lackierermeister, für die es nichts Schöneres auf der Welt gibt, als eine künstlerische Malerarbeit. Eine Sache, die man überall herumzeigen, fotografieren und der Fachpresse vorstellen kann. Management ist nicht greifbar, nicht herumzeigbar. Wenn ein erfolgreiches Managementsystem im Unternehmen eingesetzt wird, sieht man es auf dem Kontoauszug und den zeigt man bekanntlich nicht gerne in der Öffentlichkeit. Natürlich berichtet die Presse immer sehr gerne über besonders erfolgreiche Unternehmer im Handwerk. Und aus meiner 15-jährigen Seminartätigkeit

tigkeit weiß ich, dass es davon nicht so besonders viele gibt. "Malerkünstler" gibt es da schon viel mehr. Hinter die Kulissen dieser Unternehmen möchte ich aber nicht immer schauen.

Wie kann man das ändern? Wie schafft man es, dass in der Ausbildung zum Unternehmer im Handwerk diese wichtigen Kriterien in der Zukunft erfüllt werden?

Das "Wie": Abschneiden von alten, traditionellen Zöpfen! Änderung der Rahmenlehrpläne und der Ausbildungsverordnung dahingehend, dass Management, Mitarbeiterführung, Marketing und Kundenbetreuung zum festen Bestandteil der Meisterausbildung und zur Meisterprüfung wird.

Das ist ein erklärtes Lebensziel von mir, an dem ich ständig, immer wieder und mit viel Leidenschaft arbeite. Das sind Gespräche mit kompetenten Menschen, Fachartikel in Fachzeitschriften und die vielen Kleinigkeiten, die letztendlich zum Ziel führen. Es ist für mich ein erstrebenswertes Ziel für unsere neuen Unternehmerinnen und Unternehmer im Handwerk der Zukunft, der nächsten Generationen.

Und warum ist es so schwer die alten Zöpfe abzuschneiden?

Welcher Handwerksmeister, der in einem Fachgremium sitzt, will schon von den althergebrachten Traditionen abweichen. Das war doch alles immer so toll und schön bisher. Man will sich nicht mit Dingen beschäftigen, die nur annähernd etwas mit Management zu tun haben, von denen man selbst kaum oder sehr wenig Wissen hat. Alte Gildegedanken spielen hier immer noch eine sehr große Rolle, man mag es kaum glauben, wie oft ich gehört habe, dass Management ein Fachbegriff aus der Industrie ist, der sich im Handwerk nicht eingliedern lässt.

Sind da nicht die Organisationen im Handwerk gefragt hier die notwendigen Veränderungen herbei zu führen?

Ja, klar, in erster Linie sind die handwerklichen Organisationen, die Institutionen dafür verantwortlich und könnten etwas bewegen, beginnend beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Warum es die Handwerksorganisationen nicht anstoßen oder nicht anstoßen wollen, hier eine Veränderung zu erzwingen, ist mir ein Rätsel. Da spielt der deutsche Bürokratismus eine große Rolle, das träge, deutsche Beamtenwesen! Hierzu muss man sich ganz sicher nicht weiter äußern. Bürokratie war immer die Bremse der Wirtschaft und wird es auch immer sein. Leider! So lange sich da in der deutschen Mentalität nichts ändert und endlich der "deutsche Michel" für sich selbst einmal Verantwortung übernimmt, wird nichts geschehen.

Ein kleiner Lichtschimmer ist im Dunkel des Horizontes zu sehen. Einige Handwerkskammern erkennen es jetzt und haben Gespräche mit mir geführt, um diese missliche Situation in der Meisterausbildung zu beenden. Zunächst einmal auf freiwilliger Basis, als zusätzliches Angebot für die Meisterschülerinnen und -schüler. Das ist ein erster Schritt in die richtige Richtung. Der Erfolg wird diesen regen Mitarbeitern in den Handwerkskammern Recht geben und die Gremien, die für die Rahmenlehrpläne verantwortlich zeichnen, wach rütteln. Das dauert noch eine Weile, aber es wird unweigerlich eine Besserung in der unternehmerischen Ausbildung im Handwerk kommen, kommen müssen.

Das Interesse an den Steinseifer-Seminaren nimmt immer mehr zu. Woran liegt das?

Seit 15 Jahren referiere ich jetzt die Steinseifer-Management-Seminare. Weit über 2.500 Menschen haben bisher in den Seminarräumen gesessen und sind mit tollen Ideen, eigenen Zielplänen, mit dem Wissen zur erfolgreichen Mitarbeiterführung, dem Einsatzplan eines erstklassigen Marketings und der klaren Vorstellung im erfolgreichen Kundengespräch nach Haus gegangen.

Sie wissen ja selbst, dass eine gute Sache mindestens drei Mal weiter erzählt wird. Mittlerweile kommen über 90 % meiner Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer auf Empfehlung. Das macht mich stolz und gibt mir Mut, Mut für die Zukunft, Mut zum Weitermachen und Mut mein Lebensziel konsequent weiter zu verfolgen.

Jede Unternehmerin, jeder Unternehmer weiß, dass unternehmerische Weiterbildung eine permanente Anpassung an sich ständig verändernde Umfeldbedingungen heißt. Sie sichert damit - aber nur, wenn Sie wirklich gelingt - unternehmerisches Überleben. Erfolg für die einzelne Person und wirtschaftliches Fortbestehen für das gesamte Unternehmen.

Wie wichtig dies heutzutage ist, wird jedem sofort klar, der bewusst die derzeitige wirtschaftliche Lage in Deutschland, die Abwanderungsbewegung der Arbeit nach Osten und den Wegfall ganzer Branchen wahrnimmt.

Der handwerkliche Unternehmer einerseits muss seine Attraktivität als Marketingfaktor des Unternehmens steigern, indem er sein Wissen auf den neuesten Stand bringt. Das Unternehmen andererseits muss diese zwingenden Investitionen in die unternehmerische Weiterbildung optimieren und damit die Wertschöpfungskette effizient halten.

Das geht nur mit Seminaren die ankommen, bei Referenten, die die Sprache der Seminarteilnehmer sprechen und die den gewünschten Erfolg auch tatsächlich bringen. Menschen und Unternehmen hierbei zu unterstützen sehe ich als meine wichtigste Aufgabe an.

Der Markt und meine Seminarerfolge geben mir Recht.

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht in den Ruhestand zu gehen?



Auf diese Frage habe ich ja noch gewartet, die wird Menschen, die jenseits der 50 sind wohl immer gestellt. Warum eigentlich?

Menschen in meinem Alter bringen Erfahrung mit. Aber nicht nur die Lebenserfahrung, sondern ganz besonders den nötigen Anteil an Gelassenheit. Es ist die Ruhe des Alters ein Ding auch wirklich durch zu ziehen. Es ist das Wissen, das diese Menschen in Start-up-Unternehmen einbringen können. Wenn die nachwachsenden Generation wieder erkennen, wie wichtig ein 50, 60 oder sogar 70-jähriger Seniorpartner sein kann, welche Wissensdatenbank er mit sich trägt und einbringen kann, dann haben wir einen großen Teil unseres gesellschaftlichen Strukturwandels besiegt. Hier liegen teilweise Humanressourcen brach, die eine nicht zu beziffernde Größe zur Schaffung unseres neuen Bruttosozialproduktes beinhaltet.

Aber zurück zu Ihrer Frage: Natürlich gab und gibt es in meinem Leben, wie bei jedem anderen Menschen auch, gute und schlechte Tage. Es gibt Tage, da laufen einem Menschen über den Weg, denen die Unfreundlichkeit, die Unlust an ihrem Tun, an ihren Aufgaben schon ins Gesicht geschrieben ist. Solche Begegnungen mit übel gelaunten Menschen ziehen runter und man denkt nach über das "Weitermachen". "Soll ich, warum überhaupt noch?"

Warum gibt es eigentlich überhaupt so viele unfreundliche Menschen? Jeder hat doch gerne mit netten und freundlichen Menschen zu tun, Sie doch sicher auch - oder nicht?

Gedanken dieser und anderer Art werden in meiner wunderschönen Arbeit, der Arbeit mit meinen Seminarteilnehmerinnen und Semiarteilnehmern sehr schnell wieder abgelöst von den guten und positiven Gedanken. Ich denke da gerade an eine junge Malermeisterin, die vor wenigen Wochen an einem meiner Managementseminare teilgenommen hat. Ihre Energie stand in Ihren Augen geschrieben, war dort abzulesen. Sie brauchte einfach einmal jemanden, der ihr das "Wie" und das "Warum" unmissverständlich klar machte und ihr mit lieben aber bestimmenden Worten auf ihren zarten Po ein Klapps gegeben hat. Sie wird jetzt - mit diesem neuen Wissen - für sich alleine ihren Weg gehen und ihre Erfolge einstreichen. Da bin ich mir absolut sicher.

Es ist gut zu wissen, dass man es nicht mehr muss. Es ist aber noch viel besser, dass man es noch will. Und ich will es! Ich will es so lange machen, wie es mir so große Freude und so viel Spaß macht, wie es bisher immer war, meine Semiarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer begeistert sind.

Wenn ich keinen Spaß und keine Freude mehr bei meiner Arbeit finde, werde ich aufhören. Da gibt es für mich keine Altersgrenze, schon gar nicht die, die von den politischen Gremien gewünscht wird. Meine Aufgaben halten mich jung, flexibel und gesund! Das zählt und nicht die Zahl, die man als Alter eines Menschen bezeichnet.

In diesem Sinne - packen wir's an!

Lieber Herr Steinseifer, ich danke Ihnen für dieses interessante Gespräch.



Das Interview führte
Ulrich Schweizer †
Chefredakteur Malerblatt