



---

**Interview zur Zusammenarbeit mit Klaus Steinseifer**

**Vier Fragen an  
Holger Fried  
Fliesen Fried  
www.fliesen-fried.de**



***Fleiß in der handwerklichen Arbeit und das handwerkliche Können alleine reichen nicht aus!***

**Klaus: 1. Was ist in Deinem Unternehmen durch die Zusammenarbeit mit mir und meinem Qualifizierungsunternehmen passiert, was hat sich verändert?**

**Holger:** Ich will mal ein bisschen weiter ausholen: In meinem Unternehmen habe ich nach einigen Jahre erkannt, dass Fleiß in der handwerklichen Arbeit und das handwerkliche Können alleine nicht ausreichen. Ich musste mir noch zusätzliches Wissen holen. Und das habe ich bei Dir bekommen und habe es in meiner Unternehmensführung auch angewandt. Ich habe dabei eine starke Verbesserung in den Softskills erlebt. Ich trete mit meinem Unternehmen heute ganz anders auf, meine Kunden merken das, das wir nicht nur im Unternehmen, sondern auch am Unternehmen arbeiten. Regelmäßig Motivation und Aufrichtung, auch wenn einmal etwas schief geht, ist heute eine klare Linie, die ich beherzige. Und auch diese Erkenntnisse, neben ganz vielen anderen, sind aus Deinem Chefseminar heraus entstanden.

**Klaus: 2. Was ist denn in Deinem Unternehmen aus dem Gelernten und dem neuen Wissen nachhaltig passiert, ein Punkt, an den Du Dich sofort erinnern kannst oder sind es mehrere?**

***Das Projekt-Flipchart hat unsere unproduktiven Zeiten drastisch minimiert!***

**Holger:** Das fällt mir dazu sofort ein und sofort umgesetzt habe ich mit meinem Team ganz praktisch das "Projekt-Flipchart". Wir haben das mit unserem Unternehmenslogo und auf DIN A3 perfektioniert. Das kommt so super bei unseren Kunden an. Und auch alle anderen Handwerker sagen dazu: "So etwas haben wir noch nie gesehen!" Natürlich gilt es nicht nur als Image, das ist ein toller Nebeneffekt, es hilft uns strukturierter zu arbeiten. Wir haben die unproduktiven Zeiten drastisch minimiert und die Kommunikation mit dem Kunden wurde dadurch erheblich verbessert. Nicht nur bei der Projektentwicklung vor Ort, auch im Vorfeld schon, bei der Bewerbung um den Auftrag. Bei mir heißt das nicht mehr Angebot. Ich bewerbe mich um den Auftrag und das kommt

super bei meinen Kunden an. Auch das habe ich sofort umgesetzt und das hat mir sehr weitergeholfen.

**Klaus:** 3. Was war und ist ganz besonders wichtig für Dich?

***Es steht nicht mehr der Preis, sondern mein Unternehmen im Vordergrund!***

**Holger:** Ganz besonders wichtig ist es für mich, mich von meinen Wettbewerbern abzuheben. Das ist ganz entscheidend für den Erfolg meines Unternehmens. Ich komme aus der Vergleichbarkeit heraus, der Kunde sieht und spürt den Unterschied zu anderen und es steht nicht mehr der Preis, sondern mein Unternehmen mit seinen Stärken und meine Leistungen im Vordergrund bei meinen Kunden.

**Klaus:** 4. Gibt es noch Etwas, was gesagt werden muss?

***Ich habe ganz viel aus Deinen Seminaren umgesetzt!***

**Holger:** Ich habe bis jetzt schon ganz viel aus den vorhergehenden Seminaren bei Dir umgesetzt. Es versandet auch wieder viel und jetzt bin ich hier, Gott sei Dank, bei Dir in den Planungstagen. Vor meinen Augen habe ich immer, wie es sein wird und ich merke schon seit gestern, also seit dem ersten Tag in den Planungstagen, dass es richtig gut wird. Wenn wir die Corona-Pandemie nicht gehabt hätten und Deine Planungstage für mich früher gekommen wären, wäre ich ganz sicher schon einige Schritte weiter, die ich jetzt gehen werde.