



Kurt-Georg Scheible

Unternehmer | Berater |
Trainer | Coach | Vortragsredner



Ein typischer Fall – aus der Praxis für die Praxis!

Kurt-Georg Scheible ist Gründungspartner des Deutschen Instituts Mittelstand für Entwicklung, Sicherung und Nachhaltigkeit. Mit seinen breiten Erfahrungen schlägt er die Brücke zwischen zwei Welten: Der mittelständische Unternehmer auf der einen und der Berater und Coach auf der anderen Seite.

Kurt-Georg Scheible, Bankkaufmann und Wirtschaftsingenieur, arbeitete nach seinem Studium zunächst als Verkaufsleiter bei einem Automobilzulieferer und anschließend bei einem Maschinenbauer. 1994 übernahm er eine Papiergroßhandlung und erweiterte das Unternehmen in den zehn Jahren bis zum Verkauf seiner Geschäftsanteile um einen Verlag, einen Büroversorger und eine Vertriebsgesellschaft für Glückwunschkarten. Mit Partnern gründete er bereits 1998 ein Ingenieurbüro zur Nutzung regenerativer Energien.

Seine aktuellen Unternehmen betreiben einen Windpark, importieren hochwertige Güter wie italienischen Spitzenkaffee und beschäftigen sich mit der Entwicklung und Förderung des Mittelstands und der Unternehmer.

Kurt-Georg Scheible ist systemischer Trainer, Berater und Coach. Seine Schwerpunkte sind moderne Führung, Verhandlung und Menschenkenntnis. Neben seinen Keynotes und Seminaren begleitet er Unternehmer und Top-Manager in nachhaltigen Einzel-Trainings und -Coachings. Als Verhandlungsexperte unterstützt er vor, während und nach Verhandlungen und geht sogar mit seinen Kunden „ins Feuer“ wichtiger Verhandlungen.

Kurt-Georg Scheible ist Dozent an internationalen Business-Schools und der Mediationsausbildung des Deutschen Familienrechtsforums e.V. Er ist Mitglied der GSA German Speakers Association und weiterer namhafter Verbände. Als Autor veröffentlicht er Fachbeiträge und Bücher. Sein jüngstes Buch „Menschenkenntnis. Personen richtig einschätzen und überzeugen“ ist im Cornelsen-Verlag erschienen.

März 2009. Ich sitze in meinem Büro und lese die Mail eines Kunden: „Lieber Herr Scheible, ich habe Sie gestern empfohlen. Eine Maschinenbaufirma in Ihrer Nähe ist von der Krise arg gebeutelt. Die haben gute Produkte und mussten sich um den Verkauf nie kümmern. Die Aufträge kamen fast von selbst. Jetzt gehen die Bestellungen mehr und mehr zurück. Rufen Sie doch mal an. Ich hab gesagt, Sie melden sich und sind für so was genau der richtige Mann.“ Wow – so sehen begeisterte Kunden aus. Zwei Tage später sitze ich am Tisch des Unternehmers. Er ist skeptisch, erinnert sich noch an die Berater aus seiner Zeit bei einer großen Autofirma. „Die haben ewig gebraucht, sorgten für Unruhe, waren sauteuer und am Ende hat es dann doch nix gebracht.“ Ich schlage ihm vor: „Wir machen maximal sechs Workshops, zu geringen Kosten. Plus einem angemessenen Anteil am Erfolg – jedoch nur, wenn Sie hundertprozentig zufrieden sind. Okay.“ Der erste Workshop findet am Samstag der nächsten Woche statt. Der Unternehmer, der Entwicklungsleiter und ich. Wir analysieren Kunden, Produkte, Märkte, identifizieren Ziele und Strategien. Am nächsten Workshop nehmen alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt teil, Titel: „Verkaufen für Nicht-Verkäufer“. Es zeigt Wirkung, schneller als geplant. Nach nur vier Workshops ist es gut, verlorene Kunden sind zurück, neue Produkte in Planung, der Auftragsbestand nimmt zu – der Umsatz geht nach oben.

Juni 2010. Ich bin mit dem Auto unterwegs. Das Telefon klingelt. Es ist der Unternehmer des schwäbischen Maschinenbauers. Ich freue mich. Er fragt nach einer guten Werbeagentur – und er lädt mich ein, ihn zu besuchen „wenn ich mal in der Gegend bin“. Den Spruch kenne ich, bei Unternehmern heißt das: Ich hab da mal ein Thema. Eine Woche später bin ich bei ihm. Er sagt: „So schnell kann es gehen. Vor gut einem Jahr hatten wir noch zu wenig Aufträge, heute haben wir zwar die Aufträge, doch es fehlt uns das Material, um die Aufträge zu bearbeiten. Und qualifizierte neue Mitarbeiter. Und Engagement und Motivation bei den Mitarbeitern. Ich weiß nicht, was ich noch alles machen soll, und warum ich diese Probleme brauche. Kaum ist ein Engpass beseitigt, kommt schon der nächste.“

Das ist Alltag im deutschen Mittelstand. Die Probleme des Unternehmers ändern sich. Oft sogar rasend schnell. Doch er wird nie ohne sein. Das ist das Coaching-Land Mittelstand.

Die Erfolgs- formel

So coachen Sie Unternehmer richtig!

Die Weiterbildung
für Rechtsanwälte, Steuerberater,
Unternehmer, Finanzberater und
Businesscoaches



ErfolgSampus

Frankfurt | Stuttgart
Tel. 0711 22254478
info@erfolgscampus.de
www.erfolgscampus.de

ErfolgSampus

Die drei Säulen der Erfolgsformel



Die „Drei Säulen“ der Erfolgsformel zeigen die elementaren Beratungsbereiche für mittelständische Unternehmer. Nur mit diesen Kenntnissen kann der Unternehmer den notwendigen Qualitätssprung erzielen. Der Berater und Coach ist nur dann ein ebenbürtigen Gesprächspartner, wenn er in diesen Bereichen eine hohe Kompetenz aufweist. Daher sind die „Drei Säulen“ der Erfolgsformel die zentralen Weiterbildungsinhalte.

Das Seminar: Die Erfolgsformel. So coachen Sie Unternehmer richtig!

Entdecken Sie das CoachingLand „Mittelstand“

Entdeckungsreise in den Coaching-Markt der Zukunft

Der Mittelstand ist der erfolgversprechendste Markt. Die Zahl der potentiellen Kunden ist immens. Dabei hat der Mittelstand spezifische Anforderungen an den Coach. Egal, ob Sie bereits als Coach arbeiten oder als Berater in freien Berufen – mit diesem Seminar sind Sie in der Lage, sich diesen großen Markt erfolgreich zu erschließen.

Statt ausgeklügelter Assessment Center der Großbetriebe und Konzerne ist im Mittelstand die persönliche Prüfung durch den Unternehmer die größte Hürde. Ob es um Coaching für ihn selbst oder für eine seiner Führungskräfte geht: Er entscheidet oft nach dem Bauchgefühl. Und das muss stimmen.

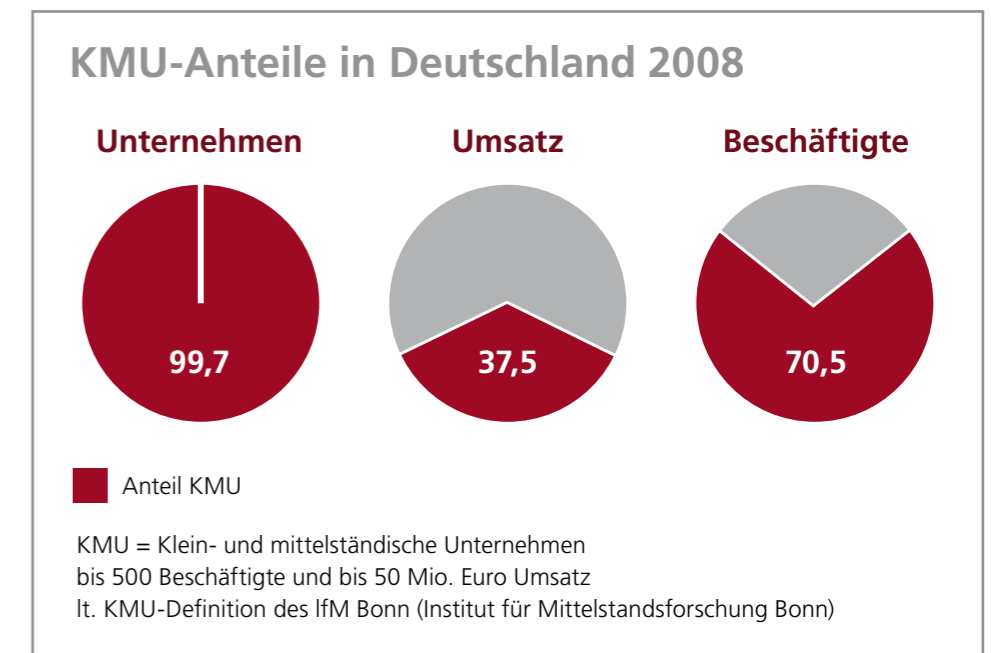
Heute Verkauf, morgen Personal, übermorgen Verhandlung mit Bank oder Lieferant und nächstes Jahr Nachfolge: So vielfältig wie die Probleme des Unternehmers, genau so vielfältig sind die Anforderungen an den Coach. Und deshalb ist es wichtig, gute und gründliche Kenntnisse über die Besonderheiten des Mittelstands und der Unternehmerpersönlichkeit zu haben.

Wer das „CoachingLand „Mittelstand““ entdecken will, muss folgende Fragen beantworten können:

- Wie tickt ein Unternehmer?
- Was mag er?
- Was hasst er?
- Was denkt er über Berater und Coaching?
- Wie ist die grundsätzliche Einstellung eines Mittelständlers gegenüber Beratern?
- Wofür gibt ein Unternehmer sein Geld gerne aus?
- Welche Benefits erwartet er?

Möglicherweise merken Sie: Sie kennen die Unternehmer nicht! Aber wir!

Deshalb legen wir mit unserer „Erfolgsformel“ gerade auf diese Punkte während der Ausbildung ganz besonderes Augenmerk – so machen wir Sie fit für das CoachingLand Mittelstand!



Der Mittelstand ist das Herz der deutschen Wirtschaft und der Motor für Wachstum und Beschäftigung. Über vier Millionen Selbständige und mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer in der Industrie, im Handwerk, Handel, Tourismus, den freien Berufen und weiteren Dienstleistungen engagieren sich für ihre Kunden im In- und Ausland.

Aktuelle Termine: www.erfolgscampus.de

