

Schreiner-Impulse: Selbstständige Handwerker fit für die Zukunft machen

> Top-Workshops für das Handwerk

Passend zum 20. Jubiläum der „Holz-Handwerk“ hat die NürnbergMesse ihr Angebot erweitert: Gemeinsam mit der „möbelfertigung“ wurden die Intensiv-Workshops „Schreiner-Impulse“ erarbeitet, die sich den besonderen Herausforderungen von selbstständigen Schreiner und Tischlern widmen. Hier gibt es Antworten auf aktuelle, immer wieder gestellte Fragen. Weiterer Pluspunkt: Beim Buchen eines Workshops gibt es das Messe-Ticket für alle vier Tage gleich dazu.

Die deutschen Tischler und Schreiner sind nach wie vor in der Erfolgsspur. Gleichzeitig werden die Herausforderungen immer größer. So muss ein Tischler/Schreiner auch Kreativer, Unternehmer und Verkäufer sein. Er sollte Social Media bespielen, Mitarbeiter motivieren und beruflichen Nachwuchs für seinen Betrieb begeistern können. Und das sind nur einige Bereiche, mit denen sich der selbstständige Handwerker von heute auseinandersetzen muss.

Hier setzt das Vortrags- und Workshop-Programm „Schreiner-Impulse“ an. Entwickelt in Zusammenarbeit mit der

NürnbergMesse finden am 19. März, im Rahmen der „Holz-Handwerk“, in vier Themenblöcken Vorträge von hochkarätigen Referenten statt – thematisch in folgende Segmente gegliedert: A.) Schreiner als Unternehmer/Besser verkaufen, B.) Investieren – aber richtig, C.) Handwerk in Zeiten des Fachkräftemangels, D.) Betriebsführung.

Die jeweiligen Blöcke finden jeweils vormittags und nachmittags im NCC West des Messezentrums statt und dauern circa zwei Stunden.

Besonderes Plus: Bei Anmeldung zu den Workshops beinhalten das Messe-Ticket für alle vier Tage. Wer sich zum Beispiel für eine der Vormittags-Sessions anmeldet, kann am Nachmittag immer noch mehrere Stunden die Neuheiten der Messeaussteller in Augenschein nehmen. Meldet man sich für einen Block am Nachmittag an, lässt sich Messebesuch perfekt vor die Wissensvermittlung stellen.

Dieses Angebot sollte ich niemandem entgehen lassen.

Weitere Infos: www.holzmann-events.de/schreiner-impulse/

Toni Werner hat 1986 eine Schreienrei gegründet. 1998 wandelte er diese Firma mit seinen wichtigsten Mitarbeitern in die erste deutsche kleine Aktiengesellschaft im Handwerk um. Kein Wunder, denn von jeher galt seine Leidenschaft den Themen Marketing, Verkauf und neuen Strategien im Schreinerhandwerk. Was er in seinem Vortrag aufzeigt, wurde im Eichenhaus in Laufach entwickelt und erfolgreich umgesetzt.
Sein Vortrag: „Alles im Griff“ – Verkauf im Tischler- und Schreinerhandwerk.



Matthias Brack ist Schreinermeister, Holztechniker und Betriebswirt. Er führt den elterlichen Betrieb mit 25 Mitarbeitern in der vierten Generation. Außerdem ist er Gründer und Inhaber des HandwerkerNetzwerks „La Casa“. Einer innovativen Handwerkerkooperation mit eigener Ausstellung auf über 1000m² Fläche, mit insgesamt 120 Mitarbeitern. Zudem gründete er das digitale Zukunftszentrum H3 und agierte als Ideengeber des 1. Deutschen Barcamp zum Thema „Holz und Digitalisierung“. Außerdem ist er im Vorstand des FSH Bayern. Seit einigen Jahren gibt Matthias Brack auch als ausgebildeter Coach sein Praxiswissen an interessierte Handwerksbetriebe in Tagesworkshops weiter.

Sein Vortrag: Teamplayer und Netzwerker braucht das Holzhandwerk – wie motiviere ich mein Team und Handwerkskollegen?



Katharina Meier arbeitet seit 2006 bei der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade. Seit 2013 ist sie mit der Aufgabe der Nachfolgemoderation betraut und dadurch stets mittendrin statt nur dabei. Mittendrin in der Begleitung und Gestaltung der Nachfolgen im Handwerksunternehmen, mittendrin in so ziemlich allen Dimensionen des emotionalen, psychologischen und unternehmerischen Wandels, mittendrin in einem Prozess, in dem sich neue (Lebens-)Perspektiven für Übernehmende und Übergabende gemeinsam entwickeln und motivierende Ziele und Denkweisen geboren werden.

Ihr Vortrag: Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten: Chancen erkennen und wirkungsvoll auf den Weg bringen.



Udo Kaethner arbeitet seit 2000 als eCommerce-Berater bei der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade. Seine Beratungsschwerpunkte sind eCommerce, Digitalisierung, IT-Sicherheit und Datenschutz. Seit 2009 ist er Beauftragter für Innovation und Technologie (BIT) und Leiter der Abteilung Innovations- und Technologieberatung. Seit 2010 beschäftigt sich Kaethner mit Social Media und beteiligt sich an Studien zur Nutzung von Social Media im Handwerk. An der Leuphana Universität Lüneburg führte er zwei Ideenwettbewerbe mit Studenten zum Thema Social Media im Handwerk durch.

Sein Vortrag: Mit Facebook, Instagram und Co. zu mehr Fachkräften.

Martin Kohnle ist seit 2003 Partner der Lignum Consulting. Er arbeitet er als Projektleiter an gesamtheitlichen Lösungen überwiegend bei technischen und organisatorischen Aufgabenstellungen. Insgesamt ist der gelernte Holzmechaniker und studierte Diplom-Ingenieur (FH) Holztechnik seit 1997 beratend in der Holz- und Möbelindustrie im In- und Ausland tätig. Dabei kann er auf einen umfassenden Erfahrungsschatz bei komplexen Planungsthemen, IM Tätigkeiten und der Einführung von Produktionssystemen zurückgreifen.

Sein Vortrag: Wachstumschancen nutzen! Wo und wie investiere ich am besten in die Zukunft meines Unternehmens?



Andrea Eigel ist seit über 20 Jahren Beraterin, Trainerin, Moderatorin und Rednerin im Handwerk. Sie arbeitet für Handwerksbetriebe, Organisationen des Handwerks und die handwerkszuliefernde Industrie im gesamten deutschsprachigen Raum. Außerdem ist sie als Dozentin an der Dualen Hochschule und als Autorin tätig. Ihr Ziel: das Potenzial von Menschen und Unternehmen im Handwerk zu stärken und zu entfalten. Zu ihren Kernthemen gehören strategische Positionierung, Markenbildung, Verkauf, Kommunikation sowie Personalgewinnung und -führung.

Ihr Vortrag: Chef sein – mentale Stärke zeigen im Spannungsfeld zwischen Kundenwünschen und Mitarbeitermotivation.

Ronald Käding blickt auf eine fast 40jährige Karriere im deutschen und internationalen Handel zurück. Hierzu gehören unter anderem eine 22jährige Betriebszugehörigkeit zur früheren Karstadt Warenhaus AG, wovon er 14 Jahre auf Seiten des Verkaufs tätig war. Anschließend arbeitete er 13 Jahre beim Marktführer des deutschen Teleshopping QVC. Hier war er unter anderem verantwortlich für Einkauf, Vertriebssteuerung und Programmgestaltung, sowie neun Jahre Mitglied der Geschäftsleitung Deutschland. Seine Erfahrungen und Fachkenntnis bringt er nun in die Zusammenarbeit mit Woodpecker-Finch als Berater ein.
Sein Vortrag: Das Handwerk des erfolgreichen Verkaufens – offline & online.



Markus Faust gründete 2009 die Firma AV-Line Engineering, der er als CEO vorsteht. Schon damals verfolgte er konsequent seine Vision einer durchgängigen 3D-Konstruktion im Innenausbau. Der ausgebildete Schreiner hat an der TH-Rosenheim Holztechnik studiert. Inzwischen ist der Diplom-Ingenieur dort sowie an der BA-Mosbach als Gastdozent tätig.

Sein Vortrag: Das passende CAD/CAM-System treffsicher finden und einführen.