

Die Zeitschrift
für mittelständische
Unternehmer und
Führungskräfte

HelfRecht
methodik 2/2019



**Unternehmensnachfolge:
Organisieren Sie die Übergabe
der Führungsverantwortung
frühzeitig und proaktiv (S. 4)**

**Dialog mit sich selbst:
Nehmen Sie sich regelmäßig
Zeit für eine strukturierte
persönliche Reflexion (S. 17)**



IMPRESSUM

methodik 2/2019

Die Zeitschrift für
mittelständische Unternehmer
und Führungskräfte

ISSN 0936-4846

Herausgeber:
HelfRecht
Unternehmerische
Planungsmethoden AG

Redaktion:
Christoph Beck (verantwortlich)
E-Mail: c.beck@helfrecht.de
Tel. 0049 (0)9232/601-255

Gestaltung:
HelfRecht Verlag und Druck

Verlag:
HelfRecht Verlag und Druck

**Anschrift Redaktion,
Verlag und Vertrieb:**
HelfRecht-Unternehmerzentrum
Markgrafenstraße 32
D-95680 Bad Alexandersbad
Telefon 0049 (0)9232/601-0
Telefax 0049 (0)9232/601-282
Internet: www.helfrecht.de
E-Mail: redaktion@helfrecht.de

Druck:
HelfRecht Verlag und Druck
Weiherstraße 25
D-95448 Bayreuth
Telefon 0049 (0)921/9088
Telefax 0049 (0)921/9089

Namentlich gekennzeichnete Beiträge stellen
die Meinung des Verfassers/der Verfasserin dar.
Für unverlangt eingesandte Manuskripte und
anderes Material wird keine Haftung übernom-
men.

Diese Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen ein-
zelnen Beiträge und Abbildungen sind urheber-
rechtlich geschützt.

Alle Rechte zur Verwertung sind vorbehalten.
Dies schließt die Wiedergabe durch Film, Funk
oder Fernsehen ebenso ein wie jegliche Vervielfäl-
tigung und Verbreitung, die fotomechanische
Wiedergabe, den (auch auszugsweisen) Nach-
druck, Übersetzungen, die Erstellung von Ton-
und Datenträgern sowie die Eingabe, Abspei-
cherung und Verarbeitung in elektronischen
Systemen.

Gender-Hinweis: Wegen der besseren Lesbar-
keit verzichten wir in unseren Beiträgen über-
wiegend auf die Nennung mehrerer Geschlech-
ter. Unternehmer steht also gleichbedeutend
auch für Unternehmerin, Chef für Chefin,
Mitarbeiter für Mitarbeiterin, ...

Erscheinungsweise:
viermal im Jahr

Bezugspreis:
Jahresabonnement
€ 44,- (Deutschland) inkl. MwSt.
€ 50,- (International)

Titelfoto: Alexa auf Pixabay
Mittelfoto (S. 20/21): Christoph Beck

EDITORIAL

3

METHODIK WISSEN UND PRAXIS

Erfolgsfaktoren der Unternehmensnachfolge: HelfRecht-Vorstand Volkmar Helfrecht
beschreibt, worauf es bei der Übergabe der Führungsverantwortung ankommt 4

Aus Reklamationen Reklame-Aktionen machen: Als Erinnerung an Eckhard Seidel
bringen wir noch einmal einen seiner zahlreichen Beiträge zum HelfRecht-System 9

ANWENDER IM GESPRÄCH

„Immer wieder neue Ziele setzen“: Der Familienbetrieb Hanebutt ist auf gutem Weg,
das größte und beste Dachdecker-Unternehmen in Norddeutschland zu werden 12

„Absolut begeistert“: Das „Club-Magazin“ von Metall&mehr sprach mit Siegfried Huhle,
Stahl- und Metallbau Huhle GmbH, über den Nutzen von HelfRecht-Planungstagen 15

ANREGUNGEN FÜR DEN PERSÖNLICHEN ERFOLG

Reflexions-Impuls 1 von Peter Drucker 16

Kommen Sie ins Gespräch mit sich: Nur wenige Menschen führen sich selbst ebenso
konsequent wie ihre Mitarbeiter. Tipps zur regelmäßigen Reflexion von Stefanie Voss 17

Reflexions-Impuls 2 von HelfRecht 20

Prioritäten setzen – und dann auch umsetzen: Anregungen von Zach Davis, wie Sie sich
Freiräume für Ihre wirklich wichtigen, wertschöpfenden Tätigkeiten schaffen können 22

Ihr Schlüssel zu Ihren unbewussten Ressourcen: Interaktives Entspannen kann helfen,
persönliche Potenziale zu erschließen. Hintergründe und Anleitung von Peter Gerisch 25

ANREGUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENSERFOLG

Reflexions-Impuls 3 von Zino Davidoff 28

Neuer Umsatz mit alten Kunden: Roger Rankel beschreibt, wie Sie Ihre Altkunden
mit cleverem Marketing glücklich machen – und nebenbei Ihren Umsatz erhöhen 29

Besser entscheiden: Die moderne Arbeitswelt zwingt Unternehmen zu raschem Handeln.
Entscheidungen sollen zügig, dennoch durchdacht sein. Tipps von Anne M. Schüller 32

Damit Events zum Erfolg führen: Es gibt viele Anlässe für spezielle Veranstaltungen.
Worauf es ankommt, damit sich die Investition lohnt, erläutert Siegfried Haider. 36

TERMINE

39

PRAXISTIPPS

Leistungsträger systematisch suchen und gewinnen: 20 Praxis-Anregungen, mit denen
Sie sich für gute Kandidaten als attraktiver Arbeitgeber positionieren und profilieren 40