



**30 Jahre**

**Vor 1989**

**Klaus Steinseifer und sein Weg vom Bankkaufmann  
zum Maler- und Lackierermeister und zum Unternehmer im Handwerk**

**1978** war mein Leben ausgefüllt mit Neuem und Anderem. Nach vielen Jahren Bankgeschäft in Frankfurt am Main zog es mich im Sommer 1978 in meine Heimat zurück, das Siegerland. Ich bekam eine Aufgabe, die für einen Banker wie geschaffen war. Die Neu- und Reorganisation einer Buchhaltung in einem großen, damals namhaften Möbelhaus in der Region.

Am ersten Arbeitstag in diesem Unternehmen stand schon fest, dass ich mich falsch entschieden hatte. Die Arbeitsplatzbeschreibung, mit der man mich aus Frankfurt in dieses Unternehmen holte, entsprach nicht dem, was besprochen und vereinbart war. Dieses Unternehmen war das Negativbeispiel für ein nicht vorhandenes Mitarbeiter-Motivations-Modell, fehlende Strategien und Strukturen. Aber ich lernte dort, wie man es auf keinen Fall machen sollte. Vom ersten Tag an war ich auf Absprung in diesem Unternehmen eingestellt, der nicht lange auf sich warten ließ. Es war für mich ein kurzes Intermezzo in einem mangelhaft geführten Unternehmen, mit mittelalterlichen Führungsstrukturen. Es waren aber auch die wichtigsten Erfahrungen für mich und mein zukünftiges Leben. Der Markt hat dieses Unternehmen inzwischen bereinigt.

**1979**, nach dem Tod meines Großvaters, machte mein Vater mir den Vorschlag, im eigenen Unternehmen, einem Malerunternehmen in Siegen, mitzuarbeiten. Nach einer kurzen Überlegungsphase sah ich hier die Möglichkeit meine Lebensvisionen zu verwirklichen. Im April 1979 änderte sich mein Leben vom Krawatten- zum Latzhosenträger in meiner neuen Aufgabe als Maler- und Lackierer-Lehrling. Eine totale Umstellung, die mir sehr viel Freude machte. Nach Abschluss der Gesellenprüfung kam sofort die Meisterprüfung. Am 1. Januar 1983 waren alle beruflichen Grundlagen geschaffen und ich war von nun an verantwortlicher Inhaber eines kleinen Malerbetriebes, den mein Vater in meine Hände übergab. Hier konnte ich alle meine Ideen Realität werden lassen und brachte so das Unternehmen im ersten Jahr bereits auf Wachstums- und Erfolgskurs. Ein Spezialisten-Image in unterschiedlichen handwerklichen Bereichen war mein Wegbereiter. Mein Ziel war, dem Unternehmen innerhalb von zehn Jahren einen materiellen Wert und ein Know-how zu geben, der verkaufbar war.

## **1989**

### **Das erste Seminar**

Die damals für mich zuständige Handwerkskammer in Arnsherg im Sauerland wurde, durch viele Erzählungen von Kolleginnen und Kollegen, durch Presseberichte und verschiedene Auszeichnungen, die mir überreicht wurden, auf mich aufmerksam. Dort hatte man bemerkt, dass ich mein Unternehmen nach anderen, besseren Methoden führte und ich wurde gefragt, ob ich das Thema in der Meisterschule der Maler und Lackierer in einem Tagesseminar referieren könne. Bei der Handwerkskammer in Arnsherg fand im Januar 1989 das erste Steinseifer-Seminar, mit dem damaligen Titel "Marketing im Handwerk" statt. Über die Meisterschule hinaus referierte ich dann in der Handwerkskammer Arnsherg vor dem gesamten Handwerk, wurde weitergereicht an andere Handwerkskammern. Dieser neue, vom ersten Tag an erfolgreiche Unternehmensbereich wurde zu einem eigenen Standbein und ich meldete ein freiberufliches Gewerbe unter dem von mir so ungeliebten Titel "Unternehmensberatung" an. An den Wochenenden war ich, neben meiner Hauptaufgabe in meinem Unternehmen, im Seminargeschäft bei Handwerkskammern und Berufsverbänden unterwegs.

## **1990**

### **Die ersten Beratungen**

In diesem Jahr gingen die ersten Beratungs- und Betreuungsanfragen von Kolleginnen und Kollegen bei mir ein, die ich neben meiner Hauptaufgabe als Unternehmenskapitän eines großen Handwerksunternehmens, sehr gerne wahrnahm. Der weitere Bereich "**Beratung im Handwerk**" war geboren.

## **1990 bis 1992**

### **Neue Ziele und die Neuausrichtung**

Das Seminar- und Beratungsgeschäft verstärkte sich und ich musste mich entscheiden, auch für mein zukünftiges, privates und berufliches Leben. Ich beschäftigte mich mit meinen Zielplänen und stellte mir die entscheidende Frage: "Was will ICH?"

## **1993**

### **Ein neues Leben**

Der Verkauf meiner beiden Handwerksunternehmen war beschlossene Sache und im März 1993 abgewickelt. Im Juli 1993 verlegte ich meinen privaten und beruflichen Mittelpunkt an die Sonnenküste Europas, den Golf von Almería, im südlichen Spanien.

## **1994**

### **Es geht wieder los**

Nach einer einjährigen Verschnaufpause und der Neuausrichtungsphase kamen die ersten Seminarteilnehmer aus dem deutschen Handwerk zu mir nach Andalusien. Aus dem damaligen Tagesseminar war eine einwöchige Bildungsreise geworden. Aus dem Seminar "Marketing im Handwerk" wurde das Seminarthema "Management im Handwerk". Viele Jahre verbrachte ich in dieser neuen Aufgabe, referierte mal in Spanien, mal in Deutschland und auch in Belgien. Ich merkte sehr bald, dass meine Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer nach MEHR verlangten.

**1998**

### **Der Computer-Crash**

Es kam, wie es kommen musste: Durch eine Überspannung im spanischen Stromnetz verlor ich alle meine Daten, die persönlichen Daten aller meiner bisherigen Seminarteilnehmer und die kompletten Seminarunterlagen, nicht nur in meinem PC, sondern auch im externen Datensicherungslaufwerk. Was zunächst als großes Dilemma von mir angesehen wurde, entpuppte sich nach kurzer Zeit zum entscheidenden Neustart in meinem Unternehmen. Die persönlichen Daten waren nicht mehr alle zu beschaffen, nur dann, wenn sich eine Seminarteilnehmerin oder ein Seminarteilnehmer wieder einmal bei mir meldete. Die Dokumente mussten alle neu erstellt, meine Seminare neu geschrieben werden. Das passierte natürlich jetzt in der neuesten Technologie. Overhead-Projektor ade, das Zeitalter der Seminarpräsentationen mit dem Beamer begann. Die erste Steinseifer-Internetseite ging online. Nach einem Jahr erzwungener Seminaruntätigkeit startete das neue Unternehmen mit den neuesten Technologien.

**1999**

### **Das Netzwerk der Steinseifer-Seminare**

Die Idee eines Qualifizierungsunternehmens, das die wichtigen Punkte der handwerklichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung in allen Bereich abdeckt, wurde mehr und mehr zum konkreten Zielplan und schließlich Realität. Frank Faggo, der Finanzexperte in meinem Unternehmen, arbeitet intensiv mit mir zusammen und es entsteht das Seminarthema "[Finanz- und Zukunftsplanung im Handwerk](#)" mit einer unterstützenden Finanzplanungssoftware.

**2002**

### **Das Partnerbüro Stuttgart entsteht**

Die Nachfragen aus Baden-Württemberg steigen und ich bewege mich zwischen Andalusien und Stuttgart, um überall meinen Aufgaben im stetig wachsenden Seminar- und Beratungsbereich gerecht zu werden.

**2003**

### **Der Tipp des Monats**

Im Sommer 2003 erscheint mein erster [Tipp des Monats](#) und der erste Newsletter der Steinseifer-Seminare geht online. Jeden Monat veröffentliche ich einen Beitrag zur Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung.

**2004**

### **Das Markenzeichen ICH**

Evelin S. Knauß mit ihrer Life & Image Agentur wird Netzwerkpartnerin der Steinseifer-Seminare. Die Grundlagenqualifizierung im handwerklichen Management, bestehend aus der Basisqualifizierung "[Management im Handwerk](#)" der Qualifizierung im handwerklichen Controlling "[Finanz- und Zukunftsplanung](#)" und dem wichtigen ersten Eindruck der Unternehmerin, des Unternehmers und des gesamten Unternehmens ist zunächst einmal komplett.

## 2005

### **Das Partnerbüro Düsseldorf**

Frank Faggo eröffnet das Steinseifer-Partnerbüro in Düsseldorf und schafft dort den Standort für die Weiterentwicklung in dieser Region für die Qualifizierung der Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte im Handwerk.

### **Serviceschule Handwerk**

Die Führungskräfte, die Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Auszubildenden finden in der [Service-schule Handwerk](#) ihre Weiterbildungen und Qualifizierungen.

### **Projekt- und Baustellenmanagement**

Die Zusatzqualifizierung, aufbauend auf das Chef- und Führungskräfte-seminar, "[Projekt- und Baustellenmanagement im Handwerk](#)" entsteht.

### **Experten- und Fachvorträge**

In diesem Jahr werde ich für die ersten [Experten- und Fachvorträge](#) in den Bereichen der Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung bei Banken, Berufsverbänden, Handwerkskammern, der Industrie und dem Großhandel gebucht.

## 2008

### **Niederlassung Deutschland**

Meine Aufgabenstellungen im deutschen Handwerk erreichen für mich eine Dimension, die mir die Entscheidung für einen weiteren Standort meines Unternehmens in Baden-Württemberg abnimmt. Am 1. Juli 2008 startet mein Büro in Hemmingen, ganz in der Nähe der Schwabenmetropole Stuttgart. Mein Wohnsitz und eine Niederlassung bleiben in Spanien. Der Klassiker unter meinen Seminaren, die Bildungsreise nach Andalusien, wird immer in unserem Programm bleiben und eine Bereicherung für meine Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer sein; denn in dieser spanischen Region kenne ich mich aus und ich zeige den Menschen, neben der Erkenntnis über eine erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerk, das besondere an Andalusien.

## 2009

### **20 Jahre Die Steinseifer-Seminare und die SteinseiferSommerNacht im Schwarzwald**

Erfolgreiche Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer werden für ihre Leistungen in ihren Unternehmen und im Handwerk mit dem Steinseifer-Award geehrt.

### **Das Netzwerk der Steinseifer-Seminare und das Programmangebot wachsen weiter**

Die Ansprüche unserer Kunden wachsen und wir stellen uns mit neuen Themen und Aufgaben diesen Anforderungen. Mit einer neuen Partnerin im Partnernetzwerk und eigenen neuen Themen bereichern wir das Unternehmen mit diesen persönlichen und fachlichen Kompetenzen in den Bereichen Büroorganisation mit Sabine Graf-Werner, den Themen Generationswechsel als Seminar und als Übergabe- und Übernahme-Beratung. Das Seminar Verkaufen im Handwerk wird ebenfalls Bestandteil der Qualifizierungen in meinem Unternehmen. Aus der Basisqualifizierung "Management im Handwerk", den Chef-Tagen mit dem Chef- und Führungskräfte-seminar, heraus, entstehen die Planungstage und die Strategietage im handwerklichen Management für unsere Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer.

## 2010

### **Netzwerkpartnerschaft Steuerberatung**

Der Steuerberater Heiko Geiger wird Partner im Steinseifer-Expertenetzwerk. Er ist neben der Finanz- und Zukunftsplanung der kompetente Ansprechpartner für das Controlling und die Zahlenplanung bei unseren Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmern.

## 2011

### **Neue Seminarthemen**

Der Wandel in der Gesellschaft, der demographische Wandel, der mit dem Fachkräftemangel im Handwerk massiv zu Buche schlägt, die veränderten Märkte und Marktbedingungen, sowie der stetig wachsende Druck auf die Unternehmenskapitäne erfordern neue Seminar- und Workshop-Themen. Mit dem Erfolgsfaktor Mitarbeiter und der Work-Life-Balance werden wir diesen Anforderungen, die unsere Kunden an uns stellen, gerecht.

## 2012

### Der UnternehmensCheck vor Ort

Seit vielen Jahren gibt es ihn schon, unseren [UnternehmensCheck](#) mit vielen Fragen zur Unternehmensanalyse. Erstmals findet der [UnternehmensCheck vor Ort](#) Einzug in die Unternehmen und gemeinsam mit unseren Kunden ermitteln wir die Stärken und die Schwächen in den Unternehmen.

### Die sozialen Netzwerke

Viele Jahre bin ich schon auf der XING (früher OpenBC) zu finden, das sich aber m. E. immer mehr zu einer Personalvermittlungsbörse entwickelt hat. Ich bin immer noch da, aber nicht mehr sehr aktiv. Ich habe den Weg zu Facebook und Twitter geebnet. Auch auf Google+ bin ich vertreten, habe mich aber, nicht zuletzt aus Effektivitäts- und Zeitgründen, auch hier eher zur Inaktivität entschlossen. Besuchen Sie mich privat und auch mit meinem Unternehmen bei Facebook und verbinden Sie sich mit mir: [Klaus Steinseifer privat bei Facebook](#) | [Die Steinseifer-Seminare bei Facebook](#). Sie sind immer aktuell über die Geschehnisse in meinem Unternehmen informiert. Mein Internettagebuch ([Blog](#)) ist mit den sozialen Medien verknüpft. In meinem Internet-Tagebuch schreibe ich über meine Aufgaben, mit denen ich mein Leben teile, schreibe Geschichten aus meinem Leben auf und kleine Anekdoten über die Dinge, die ich erlebe. Tagebuch ist sicher nicht ganz richtig, denn es gibt ja nicht jeden Tag etwas zu berichten. Aber wenn es etwas gibt, werden Sie es dort lesen.

## 2013

### Die neue Auftrittskompetenz und ein erstes Webinar

Manchmal muss man sich auch trennen, wenn es nicht mehr passt. Evelin S. Knauß mit ihrem Markenzeichen ICH verlässt unser Expertennetzwerk und der neue Themenbereich der [Auftrittskompetenz](#) steht jetzt unter der Leitung von [Lidija Kondruß](#). Ein erstes Seminarthema wird digital und das Webinar "Online-Marketing für Handwerker" steht im Netz zur Verfügung.

## 2014

### 25 Jahre "Die Steinseifer-Seminare"

Das Azubi-Seminar "[Fit für den Job - Vom Handwerker zum handwerklichen Dienstleister!](#)" hat sich etabliert und findet immer mehr begeisterte Anhänger im Kreis der Unternehmerinnen und Unternehmer, die viel Wert auf eine hochkarätige Ausbildung ihres Nachwuchses legen.

In meinem Blog gibt es eine neue Kategorie "[SeminarteilnehmerIn des Monats](#)", in der erfolgreiche Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer vorgestellt werden. Hier erfahren die interessierten Leserinnen und Leser meines Blogs mehr über die Menschen, die zu uns in unsere Seminare und Workshops kommen.

Die [Print-Tipps](#) sind ein neuer, kostenloser Service aus meinem Unternehmen für die interessierten Menschen aus dem Handwerk und dem Mittelstand.

## 2015

Der Workshop für die [Notfallplanung mit dem Notfallordner](#) und das Seminar für die [Unternehmensnachfolge](#), mit der Übergabe und Übernahme, in den handwerklichen und mittelständischen Unternehmen gehen an den Start.

In meinem Blog werden erstmalig alle meine [Expertenpartner](#) individuell vorgestellt.

Im Januar 2015 wurde mein Unternehmen von Trainerlink mit dem Gesamturteil "[SEHR GUT](#)" ausgezeichnet.

"Auf einen Kaffee mit Klaus Steinseifer!" So lautet meine Event-Einladung zum 1. Advent 2015 in mein Veranstaltungshotel im Schwarzwald. Ein reger Austausch zum Kennenlernen war die Devise, die sehr gut angenommen wurde .

## 2016

Das Partnerbüro Düsseldorf, unter der Leitung von Frank Faggo, zieht in ein neu gebautes Gebäude um und wechselt den Standort von Düsseldorf nach Dormagen. Mit dem Umzug bekommt es von Frank Faggo eine Namensergänzung: "Die Steinseifer-Seminare - Partnerbüro Köln Düsseldorf".

[Fit im Netz](#) ist ein neuer Experten- und Fachvortrag von Klaus Steinseifer, der den modernen Ansprüchen an unsere Themen gerecht wird.

Im Januar 2016 erscheint der erste Teil meiner [Fachbuchreihe](#) zur Unternehmensführung im Handwerk, die im September schon in die zweite Auflage geht und mittlerweile eine dritte Auflage erfahren hat. Im Juni 2016 erscheint dann mein Büchlein für die Azubis und Mitarbeiter im Handwerk: Der Weg zum glücklichen Kunden, eine Checkliste mit Umgangstipps. Und im November 2016 erscheinen gleich zwei neue Fachbücher: "Unternehmensführung im Handwerk Teil 2" und "Die Checklisten für das erfolgreiche Unternehmen".

Im Oktober 2016 entsteht das [Beraternetzwerk für Handwerker](#), eine gemeinschaftliche Aktion im Handwerk von Klaus Steinseifer und Heiko Geiger.

Ein neuer Kommunikations-Workshop von Klaus Steinseifer "[Die Macht des gesprochenen Wortes](#)" geht mit ganz viel Erfolg an den Start.

## 2017

Die **Fachbuchreihe** von Klaus Steinseifer wird mit einem neuen Arbeitsbuch ergänzt: "Das 100-Tage-Tagebuch für die Auszubildenden und MitarbeiterInnen (nicht nur im Handwerk), die sich noch erfolgreicher ihren Aufgaben stellen wollen", kommt auf den Markt. Ein weiteres Büchlein erscheint: "Der Autohausknigge und Werkstattknigge, eine Checkliste mit Umgangstipps für die Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Auszubildenden im Autohaus". "Die Unternehmensführung im Handwerk Teil 3" erscheint im Juli 2017. Eine weitere Neuerscheinung in der Fachbuchreihe von Klaus Steinseifer rundet das Jahr 2017 ab: "Der Notfallplan für die Chefin, den Chef und die Führungskraft" ist im Handel verfügbar.

Im November 2017 veranstalten wir erstmalig unseren Event mit unseren Seminarteilnehmerinnen, Seminarteilnehmern, Geschäftsfreunden und besonderen Freunden unseres Unternehmens. Das **Gänsegeschnatter** in unserem Veranstaltungshotel im Schwarzwald.

Ein neuer **Experten- und Fachvortrag** von Klaus Steinseifer mit dem Thema "Endlich rauf mit den Preisen!" und einem Blick hinter die Kulissen des Fachkräftemangels mit dem zwischenmenschlichen Verkauf auf Augenhöhe, wird vom Markt gefordert und kommt sehr erfolgreich zum Einsatz.

## 2018

### **Luxemburg**

Meine Einsätze über viele Jahre in Luxemburg und die Empfehlungen die ich dort bekommen habe, haben eine Partnerschaft mit dem Centre de Compétences für das Luxemburger Handwerk entstehen lassen. Hier wurden von der Geschäftsleitung der Akademie in Zusammenarbeit mit meinem Unternehmen für die Luxemburger Handwerker ganz viele Neuerungen und auch besondere Vergünstigungen in der unternehmerischen Qualifizierung auf den Weg gebracht. Eine **erste Veranstaltung** hat im Oktober 2018 in Luxemburg stattgefunden. Für 2019 sind viele weitere Veranstaltungen, sowohl in Luxemburg, als auch in unserem Veranstaltungshotel im Schwarzwald, geplant.

### **Die Steinseifer-Akademie**

Die Steuer- und Wirtschaftsberatung "awicontax" und "Die Steinseifer-Seminare mit der **Steinseifer-Akademie**" vereinen sich im neuen **Beratungszentrum Unternehmensführung für Handwerk und Mittelstand (BHMW)**.

**2019**

### **30 Jahre "Die Steinseifer-Seminare"**

Es ist für mich ein Grund einmal zurück zu schauen, mehr nicht. Vielmehr gilt mein Blick der Zukunft, der erfolgreichen Zukunft im Leben, der Unternehmensentwicklung und der Unternehmensführung meiner Seminarteilnehmerinnen und Seminarteilnehmer, immer mit dem wichtigen Ziel, für diese Menschen die beste Qualifizierung im Markt zu bieten. Vielleicht denken Sie gerade darüber nach, mit mir zu sprechen. TUN Sie ES! Ich bin heute, morgen und auch in der Zukunft mit meinem Expertenteam immer für Sie, Ihre Visionen, Ihre Wünsche, Ihre Ideen und Ihre Ziele da.

#### **Klaus Steinseifer und seine Partner im Expertenteam der Steinseifer-Seminare**



**Klaus Steinseifer, Frank Faggio, Heiko Geiger, Sabine Graf-Werner, Lidija Kondruß**

**[www.steinseifer.com](http://www.steinseifer.com) | [www.blog-handwerk.de](http://www.blog-handwerk.de) | [www.beraternetzwerk-handwerk.de](http://www.beraternetzwerk-handwerk.de)**

**Telefon +49 (0)174 2493577**

**E-Mail [klaus.steinseifer@steinseifer.com](mailto:klaus.steinseifer@steinseifer.com)**