



# Erfolgreich im Geschäft

## Erfolgsfaktor Mensch



Erfolgreich im Geschäft  
Erfolgsfaktor Mensch

# **Modul 3:**

## **Erfolgsfaktor Mensch**

E-Book ISBN 978-3-938453-40-7

Erfolgreich im Geschäft  
Erfolgs-Kurs für  
Selbstständige, Freiberufler  
und Existenzgründer

Autoren	Gerhard Gieschen Martina Caspary Reiter Susanne Kriegelstein
---------	--

Layout	Miriam Prinke
--------	---------------

Alle Rechte bei  
abc Buchverlag Ltd.  
Poststr. 2-4  
72072 Tübingen

# Inhaltsverzeichnis

## Inhaltsverzeichnis

### Modul 3:

#### Erfolgsfaktor Mensch

#### 1 Was ein Meister wissen sollte

##### 1.1 Wachsen durch Mitarbeiter oder Helfer

#### 2 Systematisieren und automatisieren

##### 2.1 Wie führe ich das Bewerbungsgespräch?

##### 2.2 Wie ist das mit der Einarbeitung?

##### 2.3 Wie nutze ich die Probezeit?

##### 2.4 Wie funktioniert ein Mitarbeiter-Jahresgespräch?

#### 3 Übergeordnet führen

##### 3.1 Die Lichtmit-Methode

##### 3.2 Believing

##### 3.3 Führung, Delegation

##### 3.4 Kontrollieren

#### 4 Mehr Umsatz mit weniger Arbeit

##### 4.1 Preiserhöhung konkret: So gehen Sie vor

#### 5 Aufgaben für den Präsenz-Termin

## Modul 3:

### Erfolgsfaktor Mensch

#### 1 Was ein Meister wissen sollte

##### *1.1 WACHSEN DURCH MITARBEITER ODER HELFER*

##### 1.1.1 Wann sollte ich jemanden einstellen?

Eine der schwerwiegendsten Entscheidungen ist die Einstellung von Mitarbeitern. Denn mit jedem Anstellungsvertrag unterschreibt der Unternehmer eine langfristige Zusammenarbeit und verspricht, während der gesamten Laufzeit für das Gehalt und alle anfallenden Nebenkosten des zukünftigen Mitarbeiters aufzukommen.

Viele Selbstständige scheitern häufig erst und nur dann, wenn sie jemanden einstellen. Die Ursache liegt aber nur teilweise in der langfristigen Verpflichtung zu hohen Personalkosten. Viel häufiger misslingt es, ein Umfeld zu schaffen, welches die Produktivität und die Zielausrichtung des ersten Mitarbeiters sichert.

Das beginnt mit unzureichenden Büroräumen, fehlender Ausstattung sowie ergänzenden Telefon- und Netzwerkanschlüssen und endet mit klaren Regeln und Handlungsanweisungen für die verschiedensten Geschäftssituationen. Wer kennt nicht die vielen Geschichten über verlorene Aufträge, abgesprungene Kunden und ärgerlichen Fehlentscheidungen durch „schlechte“ Mitarbeiter. Die Gründe liegen aber häufig nicht beim Personal, sondern in fehlender oder nicht ausreichender Führung, unprofessioneller