



# INTERDOMUS HAUSTECHNIK AKADEMIE

DER WEG ZUR ERFOLGREICHEN  
UNTERNEHMERPERSONLICHKEIT

PRAXIS-  
ORIENTIERTE  
**ZUSATZ-  
AUSBILDUNG**



## **LIEBE ANGEHENDE UNTERNEHMER/-INNEN,**

Sie sind ca. 20 bis 40 Jahre alt und stehen kurz vor der Unternehmensnachfolge? Oder sind Sie bereits Führungskraft und möchten sich zur Unternehmerpersönlichkeit weiterentwickeln? Auch wenn Sie bereits selbständig sind und erprobte Instrumente suchen, um sich und Ihr Unternehmen auf die nächste Entwicklungsstufe zu heben, ist die neue interdomus Haustechnik Akademie Ihr erfahrener Sparringspartner.

Lernen Sie das Angebot der neuen interdomus Haustechnik Akademie persönlich kennen. Verteilt auf einen Zeitraum von 24 Monaten werden in 5 Themenbereichen und über jeweils 11 Stufen die wichtigsten Fragen der Unternehmensführung behandelt und beantwortet, unter anderem:

- **Was ist meine wirkliche Rolle als Chefin bzw. Chef?**
- **Wenn sich Gesellschaft und Markt verändern:  
Wie muss sich mein Unternehmen verändern?**
- **Wie erkenne ich Potenziale?**

Diese neue Erfolgsbegleitung, die Gruppen- und Einzelcoachings, Webinare, Praktika in Unternehmen von Kollegen, Kamingsgespräche mit erfolgreichen Unternehmern u.v.m. beinhaltet, wollen wir Ihnen persönlich vorstellen.

Wir, das sind Branchenexperten – vom Betriebswirtschaftler über Marketingspezialisten, Trainer und Persönlichkeits-Coaches bis hin zum Rechtsanwalt.

**WIR FREUEN UNS AUF SIE.**



# FÜNF THEMENSCHWERPUNKTE

- 1 ENTWICKLUNG ZUR UNTERNEHMERPERSÖNLICHKEIT
- 2 ZIELE UND STRATEGIEN
- 3 WEITERENTWICKLUNG DER UNTERNEHMENSKULTUR
- 4 STRUKTUR UND PROZESSE
- 5 FINANZIELLE FREIHEIT

## **BEGLEITEND:**

Kamingespräche mit erfolgreichen Unternehmern zu Themen aus der Praxis.



## **1 ENTWICKLUNG ZUR UNTERNEHMERPERSÖNLICHKEIT**

<b>01</b>	<b>Mein Selbstbild – mein Präferenzprofil</b>
<b>02</b>	<b>Definition von persönlichen Lebenszielen</b>
<b>03</b>	<b>Definition von Unternehmenszielen</b>
<b>04</b>	<b>Entwicklung zur Führungskraft</b>
<b>05</b>	<b>Selbständig vs. Unternehmer</b>
<b>06</b>	<b>Selbstvertrauen</b>
<b>07</b>	<b>Eigenverantwortung</b>
<b>08</b>	<b>Selbstorganisation</b>
<b>09</b>	<b>Gesundheit</b>
<b>10</b>	<b>Persönliche Freiheit</b>
<b>11</b>	<b>Praktika in Kollegenunternehmen</b>

## **2 ZIELE UND STRATEGIEN**

<b>01</b>	<b>Experten-Positionierung</b>
<b>02</b>	<b>Methoden der Einzigartigkeit</b>
<b>03</b>	<b>Markt schaffen in der Region</b>
<b>04</b>	<b>Das Unternehmen als „Präsentationsraum“</b>
<b>05</b>	<b>Prioritäten</b>
<b>06</b>	<b>Disziplin und Ausdauer</b>
<b>07</b>	<b>Wahrnehmung schaffen nach innen und außen</b>
<b>08</b>	<b>Einsatz innovativer Kommunikationsinstrumente</b>
<b>09</b>	<b>Qualitätsansprüche</b>
<b>10</b>	<b>Innovationen</b>
<b>11</b>	<b>Übergaberegulung</b>



### **3 WEITERENTWICKLUNG DER UNTERNEHMENSKULTUR**

<b>01</b>	<b>Werte im Umgang mit Mitarbeitern und Kunden</b>
<b>02</b>	<b>Teamentwicklung mit Stärkenprofil</b>
<b>03</b>	<b>Mitarbeitergespräche</b>
<b>04</b>	<b>Ergebnisverantwortung</b>
<b>05</b>	<b>Erfolgsbeteiligung</b>
<b>06</b>	<b>Informations- und Kommunikationspolitik</b>
<b>07</b>	<b>Kundenzufriedenheit</b>
<b>08</b>	<b>Leistungsversprechen</b>
<b>09</b>	<b>Vision</b>
<b>10</b>	<b>Mission</b>
<b>11</b>	<b>Umfeld und Netzwerke schaffen</b>

### **4 STRUKTUR UND PROZESSE**

<b>01</b>	<b>Ergebnisproduzierende Aktivitäten</b>
<b>02</b>	<b>Schaffung von aktiven Verkaufs- und Arbeitszeiten</b>
<b>03</b>	<b>Methodischer Verkauf</b>
<b>04</b>	<b>Auslastung vs. Lieferzeiten</b>
<b>05</b>	<b>Filtern von Kunden, die zum Unternehmen passen</b>
<b>06</b>	<b>Lager und Logistik</b>
<b>07</b>	<b>Kooperationspartner</b>
<b>08</b>	<b>Lieferantenstruktur</b>
<b>09</b>	<b>Digitalisierung 4.0</b>
<b>10</b>	<b>„Mach uns besser“-Management</b>
<b>11</b>	<b>Gesellschaftsform</b>



## **5 FINANZIELLE FREIHEIT**

<b>01</b>	<b>Businessplan</b>
<b>02</b>	<b>Vollkostenrechnung</b>
<b>03</b>	<b>Deckungsbeitragsrechnung</b>
<b>04</b>	<b>Umsatzrendite</b>
<b>05</b>	<b>Kalkulation</b>
<b>06</b>	<b>Umsatz-Kosten-Planung</b>
<b>07</b>	<b>Liquidität</b>
<b>08</b>	<b>Rentabilität</b>
<b>09</b>	<b>Fehlerkosten</b>
<b>10</b>	<b>Lesen und Verstehen einer BWA</b>
<b>11</b>	<b>Altersvorsorge</b>

### **KAMINGESPRÄCHE**

Erfolgreiche Unternehmer berichten aus der Praxis – über ihre Unternehmen und über Höhen und Tiefen, die sie erlebt haben.

Diese Kamingespräche finden begleitend während der Ausbildungszeit statt.



## REFERENTEN



### **Bettina Bickert**

Geschäftsführerin plankreis

Bettina Bickert, Innenarchitektin (FH), leitet seit 25 Jahren das Planungsatelier plankreis in Krefeld mit dem Entwurfsschwerpunkt Bad- und Ausstellungspannung für Privatkunden, Fachhandwerker, Großhandel und große Industrieunternehmen. Als freie Dozentin und Referentin bietet sie außerdem interessante Seminare und Vorträge zu den Themen kreatives Arbeiten, Entwerfen & Planen und Freihandzeichnen an.



### **Lutz Grünbeck**

Geschäftsführer DENKANSTÖSSE GmbH

Lutz Grünbeck ist Erfolgsberater mit jahrzehntelanger Erfahrung. Aus der Praxis kommend berät er als umfanglich aus- und weitergebildeter Coach und Trainer SHK-Betriebe auf allen Ebenen mit nachweislich herausragenden Erfolgsquoten. Er verbindet den Blick auf das Ganze mit der Einbeziehung eines jeden Mitarbeiters; die Prozesse werden engmaschig über einen langen Zeitraum begleitet. Ziel: aus der Vergleichbarkeit hin zur Einzigartigkeit mit hoher Lebensqualität für alle.



### **Alessa Callenberg**

info-text Beratung

Alessa Callenberg bringt über 15 Jahre Berufserfahrung im Bereich Marketing und Kommunikation mit. Als Kundenberaterin von interdomus Haustechnik kennt sie die Wünsche und Anforderungen der Gesellschafter – ist ihr Bindeglied zu interdomus Haustechnik. Gemeinsam mit dem Team von info-text entwickelt sie in der gesamten Bandbreite der Medien kreative Lösungen und Verkaufsförderungsmaßnahmen, die sich unterscheiden und ankommen.



### **Markus Hielscher**

Geschäftsführer Höhenweg GmbH

Markus Hielscher ist handlungsorientierter Team- und Führungskräfte-Trainer. Er diagnostiziert, bildet, entwickelt, coacht und begleitet Teams während der Veränderungsprozesse. Diese liegen schwerpunktmäßig in den Bereichen Projektmanagement, Kommunikation, Teamentwicklung, Konfliktmanagement und Führung. Umfanglich aus-/weitergebildet als Fachübungsleiter u. a. im Klettersport, ist für ihn das aktive In-/Outdoor-Handeln ein wichtiger Aspekt seiner Arbeit.



### **Martin Isermann**

Leiter Personalbereich MHK Group

Martin Isermann ist ausgebildeter Bankkaufmann und Diplom-Ökonom. Nach 10-jähriger Tätigkeit als Unternehmensberater und Leiter Controlling ist er seit über 20 Jahren als Personalleiter tätig. Hierbei etablierte er v. a. Instrumente der Eignungsdiagnostik und der Personalentwicklung. Seit 2017 verantwortet er bei der MHK Group den Personalbereich.



### **Christian A. Jensen**

Syndikusrechtsanwalt MHK Group

Christian A. Jensen ist seit 20 Jahren juristischer Begleiter und kaufmännischer Sparringspartner von KMU als Anwalt und Unternehmensberater. Zuletzt war er mehrere Jahre Chefjustiziar bei einem Verband und 24/7-Dienstleister. Wirtschaftliches Optimum im rechtlich Zulässigen ist seine Handlungsmaxime. Vielfältige und langjährige Erfahrungen über viele Tellerränder hinaus forcieren dabei pragmatische Umsetzungen. Strategieberatung und Business Development sind seine Stärken. Als Generalist seit 2019 bei MHK.



### **Michael Moter**

Regionalleiter Süd IHT

Nach 18 Jahren Tätigkeit bei dem Kreditversicherer Coface und einem Fachwirtschabschluss ist Michael Moter seit 2002 als Regionalleiter bei der IHT tätig. Seit 2009 ist er als Regionalleiter mit Prokura für das Gebiet Süd (Baden-Württemberg und Bayern) verantwortlich.



### **Torsten Racky**

Geschäftsführer macrocom

Seit über 15 Jahren arbeitet Torsten Racky daran, Unternehmen online erfolgreich zu machen. Eine besondere Expertise hat er dabei im Bereich Omnichannel, der kanalübergreifenden Vernetzung zwischen der digitalen, analogen und stationären Welt, aufgebaut. Im Fokus seines Handelns steht immer dabei das Bedürfnis des Kunden.





## REFERENTEN



**Matthias Röfer**  
Regionalleiter Ost IHT

Matthias Röfer ist ausgebildeter Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt. Nach 18 Jahren im Bankgeschäft, zuletzt als Bereichsleiter "Firmenkundengeschäft" wechselte er vor 13 Jahren in die Verbandslandschaft. Er kann auf einen hohen Erfahrungsschatz in der Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen einschließlich Sanierungsbetreuung bauen. Seit Anfang 2016 verantwortet er als Prokurist das Regionalgebiet Ost der IHT und ist Gesprächspartner für betriebswirtschaftliche Themen.



**Sascha Rother**  
Geschäftsführer EFFEKT Unternehmensgruppe

Sascha Rother ist umfänglich aus- und weitergebildeter Experte für betriebswirtschaftliche, gesellschafts- und haftungsrechtliche Belange nach BWL-Studium (FH) mit vielfältigen Zusatzqualifikationen. Seit dem Jahr 2019 als Geschäftsführer der EFFEKT Unternehmensgruppe tätig, liegt sein Hauptaugenmerk auf der Beratung eines Unternehmens als Ganzes – sinnvolle, kreative und vor allem konkrete Handlungsempfehlungen sind sein Ziel.



### **AUSBILDUNGSMODULE:**

- » 8 x 2,5 Tage = 20 Tage Gruppen- und Einzelcoaching
- » 3 x 1 Woche Praktikum in Kollegenbetrieben
- » Telefonbegleitung
- » Webinare
- » Beginn der praxisorientierten Ausbildung: Februar 2022

**AUF WUNSCH:** weitere Erfolgsbegleitung nach der Ausbildung

**DAUER DER AUSBILDUNG:** 24 Monate

### **VERANSTALTUNGSORT:**

- » area3, Dreieich, sowie wechselnde Veranstaltungsorte

### **INVESTITION FÜR interdomus Haustechnik GESELLSCHAFTER:**

- |   |            |
|---|------------|
| » reguläre Investition für 24 Monate                | € 11.999,- |
| » interdomus unterstützt Ihre Weiterentwicklung mit | € 2.000,-  |
| » Ihr verbleibender Anteil                          | € 9.999,-  |

### **INVESTITION FÜR NICHT-interdomus Haustechnik GESELLSCHAFTER:**

- |                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| » reguläre Investition für 24 Monate | € 11.999,- |
|--------------------------------------|------------|

Vor Beginn wird die Anzahlung in Höhe von 50 % der Gesamtsumme in Rechnung gestellt. Der Restbetrag in gleichen Raten über 23 Monate berechnet.

In den Investitionsangaben sind nicht enthalten Reisekosten, Übernachtung- und Tagungspauschale. Alle angegebenen Investitionsangaben verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.



**interdomus Haustechnik GmbH & Co. Sanitär Heizung Klima KG**  
Hans-Strothoff-Platz 1 · 63303 Dreieich · [www.interdomus.de](http://www.interdomus.de)

**interdomus<sup>®</sup>**  
Haustechnik