

# POTENTIALCHECK.

Der ideale Einstieg ... über einen systematisierten Workshop  
in die Entwicklung Ihres Unternehmensplus



**WEITBLICK**



## GEZIELT UND KREATIV ZU NEUEN CHANCEN

Ein standartisierter Workshop ermöglicht  
zuverlässig nutzbare Ergebnisse ... versprochen!

Haben Sie bereits konkrete Vorstellungen oder thematische Schwerpunkte, die es gilt inhaltlich zu vertiefen und umsetzungsreif zu formulieren? Möchten Sie ohne weitere Vorgaben mehr über verborgene Potentiale und ungenutzte Möglichkeiten erfahren? Machen Sie die Entwicklung und Positionierung Ihres Unternehmens in einem bestehenden Markt zum Thema und arbeiten Sie aktiv an Ihrem Erfolg.

Der **POTENTIALCHECK.** weitet Horizonte und versetzt Sie für einen Tag in die Lage, Grenzen zu überwinden und Chancen ohne Vorbehalte kreativ zu nutzen.

# POTENTIALCHECK.

Der ideale Einstieg ... über einen systematisierten Workshop in die Entwicklung Ihres Unternehmensplus

## ZIEL

Maximal 90% der deutschen Architekturbüros bieten ihren Kunden ausschließlich Leistungen aus dem Bereich der HOAI (**QUELLE** Hommerich \_ Analyse der Kosten und Ertragssituation Ziffer 6.1.2/ 2006).

Ziel im **POTENTIALCHECK.** ist es, durch ein Unternehmensplus das Unternehmen an den Bedürfnissen des Marktes neu auszurichten und zu exponieren. Hierzu ist erforderlich, einen Tätigkeitsschwerpunkt, einen Themenbereich, eine Leistung oder einen gesamten Geschäftsbereich inhaltlich professionell zu füllen und zu besetzen.

Dies kann durch die Fokussierung auf wesentliche Fähigkeiten, die sinnvolle Erweiterung um zusätzliche Dienstleistungen oder Produkte und durch Steigerung der Ablaufsicherheit im Büro und den Projekten erfolgen. Dabei steht das Unternehmen und die Ausrichtung auf künftige Anforderungen uneingeschränkt im Zentrum der Überlegungen.

Nach Analyse vorhandener Projekte und Kunden, sowie deren Blick auf Ihr Unternehmen, erfolgt ein quantitatives Brainstorming zur Lokalisierung potentieller Erweiterungen.

Bestehen Visionen zur Entwicklung des Unternehmens? Bestehen bereits bekannte Bedarfe im Unternehmen und/ oder auf Seiten Ihrer Kunden? Was erwarten Ihre Kunden? Existieren potentielle Kunden, die mögliche Sonderqualifikation beanspruchen würden? Wie bieten Sie Ihren Kunden ohne großen Aufwand nutzbare Mehrwerte? Wie heben Sie sich vom Wettbewerb ab? Wie sichern Sie in der Projektabwicklung wesentl. Abläufe?

Über diese Fragestellungen klärt der **POTENTIALCHECK.** den Status und legt fest, in welchem Bereich ... **PLUSMARKETING.** oder **PLUSMANAGEMENT.** ... Ihr Unternehmensplus entwickelt werden kann.

**DERPLUSARCHITEKT.** hat den Anspruch und das persönliche Ziel den Workshop mit einem für den Architekten nutzbaren Ergebnis und der Formulierung realistischer Ziele und Optionen abzuschließen.

Auf dieser Basis dieses Ergebnisses entscheiden Sie über das weitere Vorgehen und darüber, ob auch Sie für Ihre Kunden **DERPLUSARCHITEKT.** werden.

## ABLAUF

Der systematisierte Workshop bietet durch die Möglichkeit der Anwendung bestehender Instrumente und Tools eine ideale Grundlage und durch geeignete Methoden eine kreative Atmosphäre.

In einer ersten „kurzen“ Abstimmung erfolgt wenn gewünscht eine Festlegung zur thematischen Ausrichtung des **POTENTIALCHECKS.** Möglich ist die inhaltliche Konzentration auf **PLUSMARKETING.** oder **PLUSMANAGEMENT.**, sowie die offene Ausrichtung durch Einbeziehung beider Schwerpunktthemen.

Nach Festlegung des Teilnehmerkreises informiert **DERPLUSARCHITEKT.** bereits eine Woche vor Workshopbeginn durch eine **AGENDA** über Inhalte und Ablauf.

Durch bereitgestellte Fragen stimmen sich die Teilnehmer in einem **PRESTOR-MING** auf die vorgesehenen Inhalte ein und sind so in der Lage, eigene vorgefasste Themen in den Workshop einfließen zu lassen.

Herausgelöst aus den alltäglichen Aufgaben und Problemen werden in einem zeitlichen Rahmen von etwa 6-8 Zeitstunden Status und Potentiale ermittelt sowie Ziele fixiert.

Der Workshop endet üblicherweise mit einer vorbereitenden Planung und dem Ausblick auf die operative Umsetzung gesetzter Ziele.

## STIMMEN

„... ich habe mich gefühlt, als ob wir von Außen auf unser Unternehmen schauen. Das half mir dabei, wichtige Erkenntnisse zu gewinnen.“ ... Tim Wachall, FORMAAT, Mainz

## MEIN POTENTIALCHECK.

Ich habe Interesse und möchte für mein Unternehmen ein Unternehmensplus entwickeln

### ZIELGRUPPE

Der **POTENTIALCHECK.** richtet sich an alle Absolventen, Architekten und Inhaber eines Architekturbüros, die ...

- mit einem Unternehmen starten möchten
- mit einem bestehenden Unternehmen eine Veränderung anstreben.
- interessiert sind an einer beruflichen Entwicklung

### LEISTUNGEN

6-8 Stunden Workshop mit Vor- und Nachbereitung, Präsentation und anschließender Bereitstellung der Workshop-Unterlagen im PDF-Format.

Der **POTENTIALCHECK.** wird mit bis zu 6 Teilnehmern gerne in Ihren Räumen nach freier terminlicher Vereinbarung durchgeführt. Eine Erhöhung der Teilnehmerzahl ist auf Anfrage möglich.

### WORKSHOPFÜHRUNG

Der **POTENTIALCHECK.** erfolgt unter der Leitung von

**HORST W. KELLER**  
Coach . Architekt . Innovator

Mit mehr als 20 Jahren operativer Erfahrung als Projekt- und Teamleiter, mehr als 10 Jahre Beratungstätigkeit und über 5 Jahre Erfahrungen als Referent der Architektenkammern RLP, NRW und Thüringen gehört er zu den Erfahrenen seiner Branche.

### HONORAR

Das Honorar für den **POTENTIALCHECK.** beträgt 850,- EUR zuzüglich MwSt. und Reisekosten.

Reise- und Übernachtungskosten werden, wenn erforderlich, nach Aufwand individuell vereinbart und auf Nachweis berechnet.

... bitte nutzen Sie  
**DASPLUSTELEFON.**



**0160-5300 180**

Strukturiert und furchlos Kreativ vermittelt er spannungsvoll die Themen der Zukunft und motiviert zum Einstieg in eine neue unternehmerische Epoche.

