



MAG.

**MICHAEL HOLUB**

**Mehr  
Wirksamkeit.**

**Weniger  
Stress.**

**Ein perfekter Start: 0664 / 139-30-05**



# Generalist

Als bekennender Generalist arbeite ich für Familienbetriebe und inhabergeführte Unternehmen.

# Solopreneur

Solopreneur bedeutet, Aufgaben nur mit Freude und Begeisterung in Angriff zu nehmen.

# Pragmatiker

Guter Rat ist immer mehr wert als er kostet. Sie sparen Zeit und sind schneller erfolgreich.



WIR NEHMEN **WISSEN** IN BETRIEB.



Institut für Management





Charisma  
Fehlerkultur  
Vision & Strategie  
100 Tage  
Sandwich-Position  
Themenführerschaft  
Prozesse  
Meetingkultur  
Moderation  
Coaching  
Work-Life-Balance

# Leadership

etablieren

[holub.or.at/leadership](https://holub.or.at/leadership)

## Weniger ist mehr.

Aus allen Konzepten, Philosophien und Wissen gilt es, das herauszufiltern, was wirklich entscheidend ist. Übrig bleibt nur, was für Ihre Praxis, in Ihrer aktuellen Situation absolut notwendig ist. Kein Schnick-Schnack und keine zusätzlichen Inhalte um dem Trainer oder Coach ein gutes Gefühl zu geben.

## Nicht nur kennen, sondern können.

Es zählt nicht, möglichst viel zu wissen. Wirkungsvoller ist es, Weniges, aber dafür Entscheidendes zu können. So gelangen Sie von der oberflächlichen Quantität zur tiefgreifenden Qualität – vom Gießkannenprinzip zum wirkungsvollen Brennglas.

## Breite und Tiefe in jeder Organisation.

Wenn wenige Köpfe viel Verantwortung tragen, wird Wachstum blockiert. Diese Verantwortungsträger werden dann zu Engpässen der Entwicklung. Deshalb müssen möglichst viele Menschen im Unternehmen wirkungsvolle Führung verstehen und anwenden. Das Basiswissen muss in die Tiefe gebracht werden, so dass jeder im Rahmen seiner Möglichkeiten daran mitwirken kann.

## Potenzialentfalter – Zitronenpresser?

Wir sind nicht alle gleich. Jeder Mensch hat besondere Begabungen. Diese zu erkennen und damit den ganz eigenen Platz im Ganzen zuzuweisen ist Potenzialentfaltung, wie ich sie verstehe.

## Gesunder Menschenverstand.

Der gesunde Menschenverstand spielt heute vor dem Hintergrund vielfach „übertrainierter Führungskräfte“ eine zentrale Rolle. Viele teure Entwicklungsprogramme haben in den vergangenen Jahren den Führungskräften das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten genommen haben.

## Das Hebammen-Prinzip.

Coaching und Training ist keine Beratung "von der Stange", sondern richtet sich nach Ihren individuellen Bedürfnissen als Klient. Als Prozessberater und Coach darf ich niemals in die Rolle des "Besserwissers" abheben, sondern unterstütze meine Klienten dabei, die eigenen Lösungen zu finden.

# Es darf auch leicht gehen!



Talent-Motivations-Analyse

DISG-Modell

Fünf-Faktoren-Modell

Transaktionsanalyse

Persönlichkeitsprofil

Talentmanagement

Verhaltensmuster

Entwicklungspotenziale

Orientierung

Teamaufbau

Personalentscheidungen

**Potenziale**

**entfalten**

**[holub.or.at/potenziale](https://holub.or.at/potenziale)**

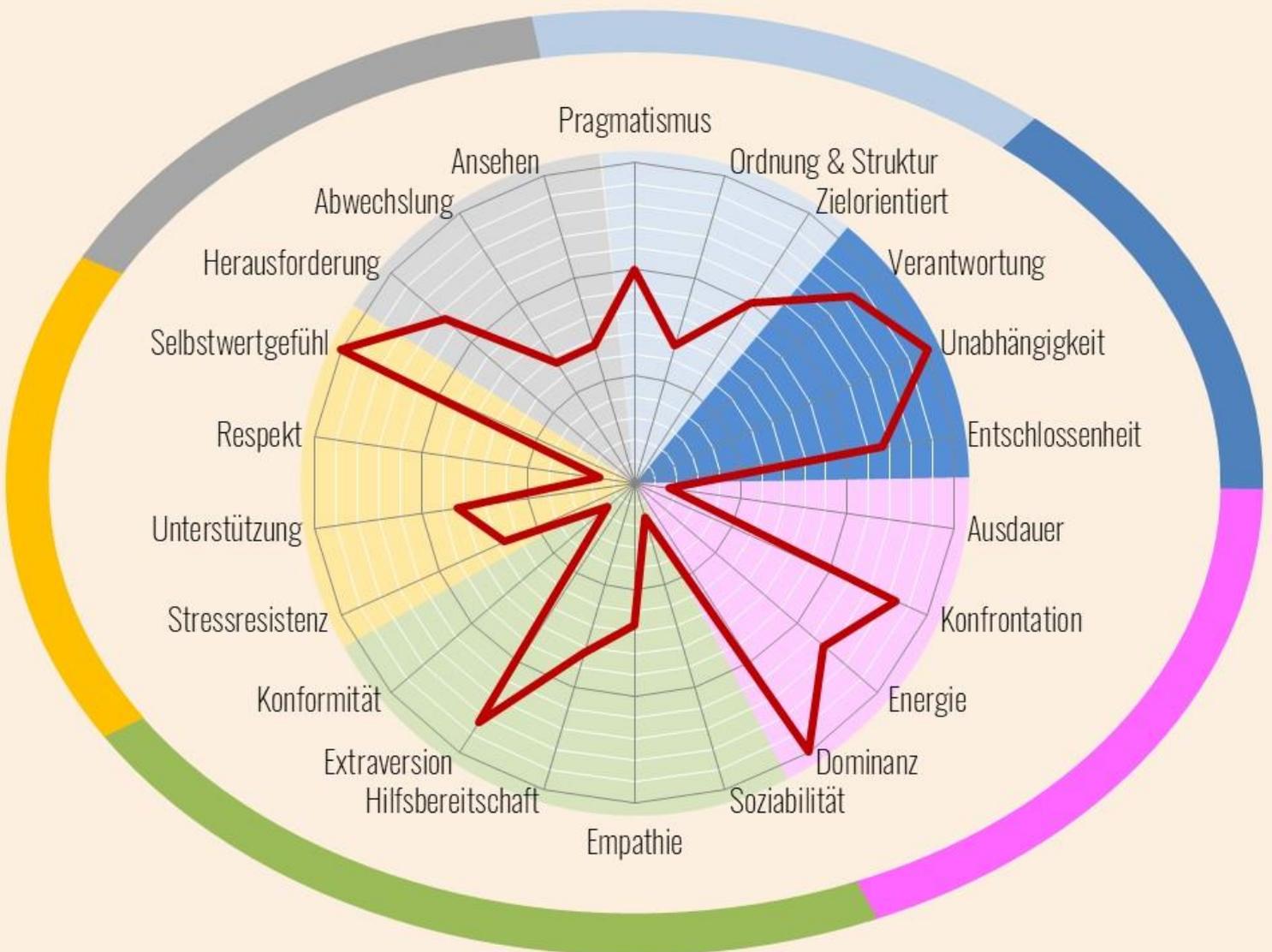


## Alle Menschen sind verschieden. Und das ist auch gut so!

Unsere unterschiedlichen Begabungen und Stärken machen uns einzigartig und bieten uns die Chance, gemeinsam mit anderen große Ideen zu verwirklichen – gerade weil jeder ein anderes Profil mitbringt. Unsere Individualität führt auch dazu, dass wir immer wieder auf Menschen treffen, die so anders denken und handeln als wir selbst, dass wir nur schwer eine gemeinsame Linie finden.

## Es ruckelt ein wenig, wenn das Leben in den nächsten Gang schaltet.

Abgesehen vom Erwerb neuen Wissens und neuer Kompetenzen, sind es die Soft Facts und Soft Skills, die zumeist über Erfolg oder Misserfolg in einer neuen Rolle oder einem neuen Aufgabengebiet entscheiden. Wir brauchen dann eine feste Basis. Das Wissen über die eigenen Stärken und das Vertrauen in seine Kompetenzen ist dann doppelt wichtig.



## Wer seine Stärken stärken will, muss diese überhaupt erst einmal kennen.

Die meisten Menschen beschäftigen sich sehr wenig mit ihren eigenen Stärken sondern quälen sich mit vermeintlichen Schwächen durch den beruflichen Alltag. Warum also nicht den Spieß herumdrehen, die guten Anlagen und Stärken stärken und sich seine Schwächen leisten? Darin liegt zugleich eine Herausforderung für Führungskräfte und eine Schwäche mancher Organisation: Das Konzept der Stärkenförderung fällt nicht überall auf fruchtbaren Boden. Potenzialanalysen können Anhaltspunkte liefern und ein umfassendes Bild zu Stärken, Potenzialen, Kompetenzen, aber auch Motiven und Motivatoren – je nach Aufgabenstellung kann ich hier unterschiedliche Analysen für Einzelpersonen und ganze Teams anbieten.

Schwerpunkt: Projekte

Operative Begleitung

Management auf Zeit

Fixpreis

Geteiltes Risiko

24 Monate

Klare Zielsetzung

Pragmatische Umsetzung

Gestaltungsspielraum

Fixtermine

Limitierte Anzahl

**Umsetzung**

**starten**

**[holub.or.at/start](https://holub.or.at/start)**



**Videotraining**  
Feedback und  
individuelle Analyse



**Videobausteine**  
YouTube oder  
geschützte Cloud



**TalentCards**  
Lernkarten für jedes  
Smartphone



**Podcast**  
Radio für unterwegs  
immer verfügbar

**MEHR**



## Professionell. Wirksam. Persönlich.

Wir alle hätten oft gerne ein Schema, nach dem wir Veränderung umsetzen – für unser Unternehmen, für das Team, für unsere Karriere oder einfach für uns selbst. Aber es gibt dafür weder Formel noch Schablone. Jeder muss sich auf seinen eigenen Weg machen, ob als Inhaber, Führungskraft oder Privatperson.

Wie rund der Erfolgsmotor eines Unternehmens läuft, hängt ab von den Menschen, die dort wirken. Wie verhalten sich die Führungskräfte und Mitarbeiter wenn zum Beispiel Veränderungen anstehen?

## Planen. Rechnen. Umsetzen.

Was wollen Sie als Kunde von mir als Ihren Berater?  
Ganz einfach: Mehr!

Mehr an fundierter Beratung, mehr an begründeter und nachvollziehbarer Planung und mehr an konkreten, umsetzbaren sowie nachvollziehbaren Vorschlägen. Mehr messbare Ergebnisse erreichen wir nur mit einer erfolgreichen Umsetzung.

Was am Ende zählt, sind überzeugende Ergebnisse, die Sie in Ihrem Unternehmen und mit Ihrem Team starten und auch weiterentwickeln können.

1

Weniger ist mehr.

4

Lösungsorientierter Umgang mit Fehlern.

2

Die Ergebnisse sollen Freude machen.

5

Beitrag zum Ganzen.

3

Stärken und Aufgaben im Gleichklang.

6

Vertrauen.

## Alles beginnt mit Ihrer Entscheidung.

Sie möchten Ihre Grenzen verschieben, bessere Ergebnisse mit Ihrem Team erzielen, sich weiterentwickeln, Ihr Potenzial entfalten, das Unternehmen für zukünftige Herausforderungen vorbereiten. Worum auch immer es geht: Sie müssen zuerst auf den Punkt kommen. Den Startpunkt entdecken, Ihren Zielpunkt festlegen. Punkt für Punkt Ihren eigenen Kurs abstecken. Den einen oder anderen Standpunkt überdenken – und vielleicht sogar aufgeben.

**Finden wir in einem unverbindlichen Erstgespräch heraus, wo Sie und Ihr Unternehmen im Moment stehen und wo Sie in Zukunft hinkommen möchten. Danach besprechen wir, wie Sie Ihre Ziele erreichen können.**



Familie  
Vermögen  
Unternehmen  
Rechtsform  
Erbrecht  
Weiterführung  
Emotionen  
Ausbildung  
Alternativen  
5 -10 Jahre  
18 Monate

**Nachfolge**

**gestalten**

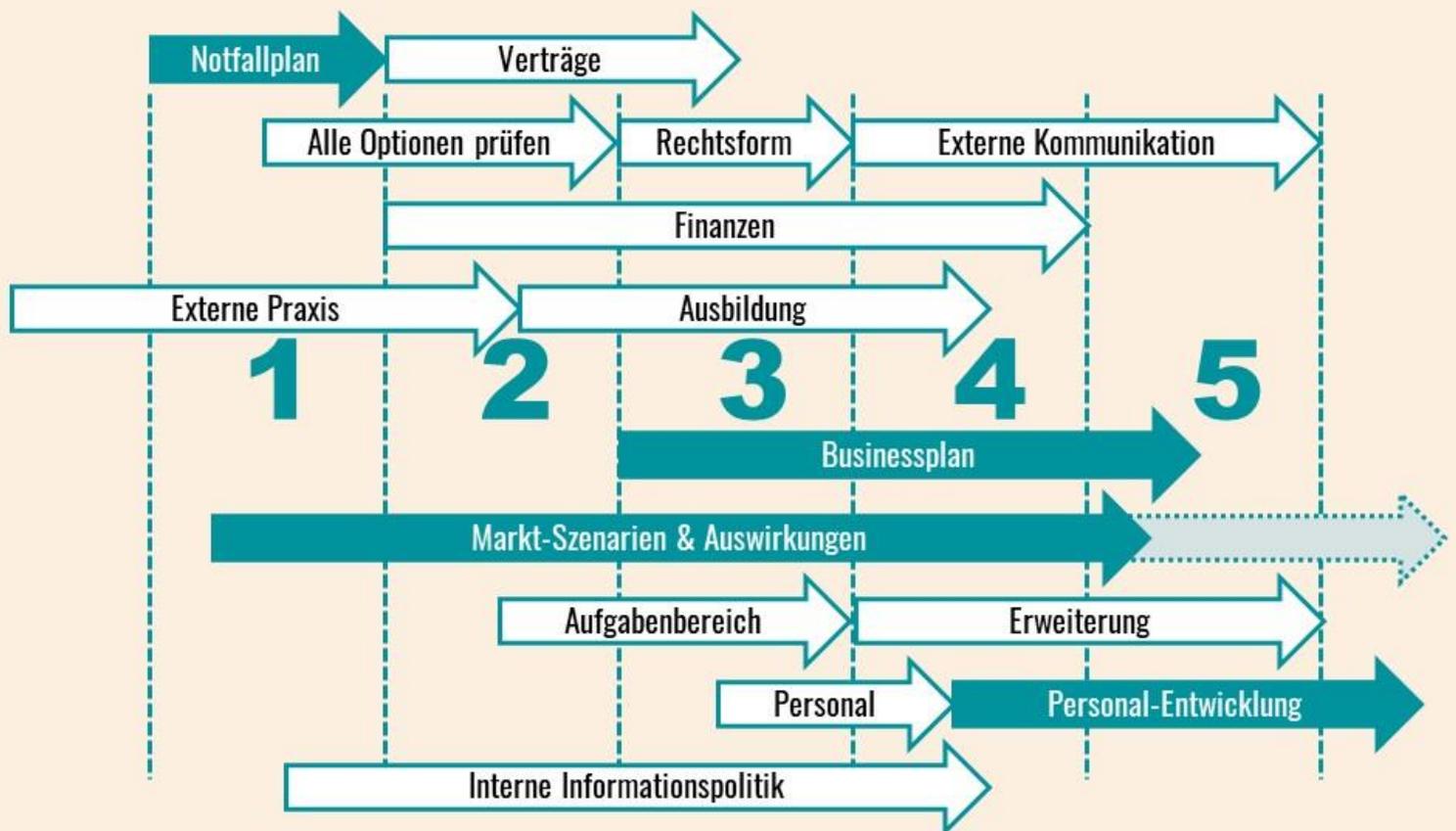
**[holub.or.at/nachfolge](https://holub.or.at/nachfolge)**

## Jeder Führungswechsel stellt eine Krise dar.

Konzernbetriebe erleben den Wechsel an der Spitze alle drei bis fünf Jahre – Familienunternehmen scheinen hier einen gewissen Vorteil an Kontinuität zu genießen: Statistisch durchleben Familienunternehmen den Führungswechsel nur etwa alle 20 Jahre, doch wenn Wechsel stattfinden, dann ist das Risiko des Scheiterns sehr hoch. Das Geschäftsmodell und die Unternehmensidentität stehen und fallen vielfach mit dem Inhaber – vor allem, wenn es sich dabei noch um die Gründerfigur handelt. Ein Wechsel in der Geschäftsführung wirft daher immer existenzielle Fragen auf.

## Unterschätzen Sie niemals den Zeitbedarf!

Nicht nur das Abschiednehmen ist ein langsamer, schleicher Prozess, sondern auch die Vorbereitung auf eine Nachfolge. Experten sind sich einig, dass vom ersten Gedanken des Seniors an den Ruhestand bis zur endgültigen Machtübergabe an den Junior oder einen Fremdmanager mindestens fünf (zumeist eher zehn) Jahre vergehen können. Der Schock bei erstmaliger Nennung dieser Zeitspanne sitzt oft tief - erst im Laufe des Prozesses steigt dann die Erkenntnis über die vielen Hürden und Klippen im Wechselspiel von Familie und Firma.



## Auch die Psychologie spielt eine große Rolle.

Zu den erforderlichen Regelungen bei der Nachfolge gehören nicht nur juristische, betriebswirtschaftliche und steuerliche Aspekte, auch psychologische Faktoren spielen eine entscheidende Rolle. Familienunternehmen ziehen ihre Kraft aus dem Zusammenhalt, der gelebten Tradition und einem reichen Erfahrungsschatz. Bei einem Führungswechsel haben wir wieder einmal zwei unterschiedliche Forderungen, die nicht gemeinsam bedient werden können!

- ▶ Die Persönlichkeit und die Leistung des scheidenden Unternehmers müssen respektiert werden, schließlich hat er das Unternehmen maßgeblich geprägt.
- ▶ Der Nachfolger muss Veränderungen einleiten, im Unternehmen die eigene Handschrift wirken lassen und viele liebgewonnene Zöpfe abschneiden.

Service-Kern-Prozess

Weiterempfehlung

Kundenzufriedenheit

Leistungsgrad

Kommunikation

Preisargumentation

Dialogannahme

Videotraining

Zusatzverkauf

Reklamation

Teambesprechung

**Werkstatt**

**optimieren**

**[holub.or.at/werkstatt](https://holub.or.at/werkstatt)**



## Nicht der Chef, sondern nur der Kunde zahlt die Gehälter!



### Konkrete Prozess-Schritte

- 1. Termine richtig vereinbaren**  
Zeit für das Kundengespräch durch Entzerrung der Annahmezeiten. Ziel: 100% Auslastung.
- 2. Auftrags- und Teilevorbereitung**  
Auftragsvorbereitung am Vortag.
- 3. Kundenempfang**  
Der Empfang als Puffer für die Dialogannahme.
- 4. Aktive Dialogannahme**  
Auftragsabklärung in der Dialogannahme mit Kunden schafft Sicherheit und ist der Point of Sale im Service.
- 5. Auftragserfüllung und Werkstattqualität**  
Auftragserweiterung und Qualität für den Kunden sichtbar bzw. wahrnehmbar machen.
- 6. Rechnungserklärung**  
Die geleistete Arbeit und den sich daraus ergebenden Kundennutzen präsentieren.
- 7. Fahrzeugauslieferung**  
Gezielt Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlung schaffen.
- 8. Kundenbefragung und Follow Up**  
Der Kunde hat das Wort, Zufriedenheit permanent messen.
- 9. Kontinuierlicher Verbesserungsprozess**  
Ständige Verbesserung der Prozesse, um die Weiterempfehlungsrate der Kunden zu steigern.

### Mein Ansatz: Menschen und Zahlen

- ▶ Nur wenn Menschen ihr Verhalten ändern, ändern sich auch betriebswirtschaftliche Zahlen. Ziel meiner Beratung muss es also sein, dass sich Arbeitsverhalten im Unternehmen nachhaltig ändert. Nur so kann aus einem kurzfristigen Beratungserfolg eine dauerhafte Verbesserung entstehen.
- ▶ Auch ist es wesentlich, dem Kunden die Qualität der Dienstleistung wahrnehmbar zu machen. Nicht nur durch die eigentliche Leistung, sondern auch durch die richtige Kommunikation, das richtige Wort zum richtigen Zeitpunkt.
- ▶ Der Weg zu dieser dauerhaften Verbesserung ist immer individuell und wird gemeinsam mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern erarbeitet. Lassen Sie sich von mir zeigen, was wir gemeinsam erreichen können.
- ▶ Das Ziel ist es, Ihr Unternehmen für kommende Herausforderungen vorzubereiten. Innovativere Abläufe zu erstellen und ein homogenes Zusammenspiel mit allen Beteiligten. Und dies alles mit Leidenschaft, Kreativität und Know-how.

# Garantie

# Fixpreise

Von einem Fremden etwas kaufen?  
Das ist immer ein Risiko.  
Nichts zu machen aber auch!

## SEMINAR

Pauschalpreis pro Teilnehmer und Tag  
(ideal für 3 bis 10 Teilnehmer) **88,-**

## BEISPIEL

Pauschalpreis für 2 Tage  
Workshop mit 6 Teilnehmern **1.056,-**

## IMPULS

Pauschalpreis pro Teamimpuls  
mit individueller Nachbetreuung **480,-**

## MODERATION inkl. Impulsreferat

**600,-**

## COACHING

Pauschalpreis pro Sitzung  
(zwei bis vier Stunden) **375,-**

## PRIVAT

Sonderpreis pro Sitzung für  
privat zahlende Klienten **150,-**

## FLAT-RATE

Zusammenarbeit für 12 Monate: Wir definieren  
gemeinsam die Anzahl Tage als monatliche  
Pauschale und alle Leistungen sind inkludiert.

## HONORAR

Pauschalpreis pro Kalendertag als  
Ausgangsbasis aller Preisfindungen **900,-**

Nettopreise in Euro zzgl. Ust.

[holub.or.at/preise](http://holub.or.at/preise)

MAG.  
**MICHAEL HOLUB**

**Kommen wir**

**ins  
Gespräch?**

Fragen Sie mich ruhig  
persönlich. Lassen Sie uns ins  
direkte Gespräch kommen.

michael@holub.or.at  
0664 / 531-78-83  
Büro Wien: 01 / 810-23-32

0664 / 139-30-05  
uschi.ernst@info-lady.at  
www.info-lady.at



**USCHI ERNST**  
**INFO-Lady**  
**Auto Mobil & Wirtschaft**