



Sehr geehrte Damen und Herren,

Metallhandwerk und VISIOMETALL unter einem Unternehmensdach – das ist eine Auszeichnung wert. So befand die Handwerkskammer Karlsruhe und platzierte im September das Unternehmen Georg Helber Metallbau in Altensteig-Spielberg für das Angebot der Marke VISIOMETALL auf Platz drei in der Kategorie „Innovative Handwerksbetriebe“.

Die Nachfrage nach Wartung und Reparatur von automatisierten Fenster Türen und Toren lastet bei VISIOMETALL Helber zwei Servicetechniker und zwei Vertriebsmitarbeiter aus. Der Handwerksbetrieb hat den Aufbau eines zweiten soliden Standbeins im Bereich Dienstleistung abgeschlossen – der Durchbruch ist gelungen.

Um den Erfolg der Marke VISIOMETALL von Anfang an zu sichern, hat das Metallbauunternehmen Karl-Heinz Vossenkuhl als Coach engagiert. Karl-Heinz Vossenkuhl kann auf 30 Jahre Coaching-Erfahrung zurückblicken. In diesem Newsletter berichtet er über Veränderungen und Entwicklungen, die er mit Geschäftsführern der Metallbaubranche auf den Weg gebracht hat. Mit Konzentration auf die Stärken der Unternehmer hat er vielen Betrieben Impulse gegeben, langfristigen Erfolg zu sichern.

Ihr Matthias Vossenkuhl

Inhaltsverzeichnis

[VISIOMETALL ausgezeichnet](#)

[VISOENERGIE im Test](#)

[VISOENERGIE in neuem Format](#)

[Erfolgreicher durch Coaching](#)

[Umfirmierung](#)

VISIOMETALL ausgezeichnet



Georg Helber Metallbau in Altensteig-Spielberg ist im September für das Angebot der Marke VISIOMETALL als innovativer Handwerksbetrieb ausgezeichnet worden. Der Metallbaubetrieb bietet in den Landkreisen Freudenstadt und Tübingen Servicetechnik für kraftbetätigte Fenster, Türen und Tore an.

Den Förderpreis „Top-Handwerk“ hat die Handwerkskammer Karlsruhe erstmals für die Region Nordschwarzwald ausgelobt. Helber VISIOMETALL belegte in der Kategorie „innovative Unternehmen“ den dritten Platz. An dem Wettbewerb haben rund 80 Betriebe teilgenommen ... Lesen Sie mehr:

[>> Schwarzwälder Bote](#)

[>> Pforzheimer Zeitung](#)

VISOENERGIE im Test



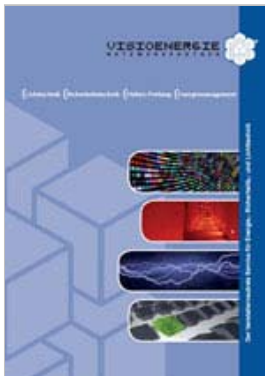
Das handwerk magazin hat von Rechtsanwalt Thomas Döser den Franchise-Check für die Marke VISOENERGIE ausführen lassen.

Das Ergebnis: eine Lizenz mit marktgängigen Regelungen ...

[Lesen Sie mehr](#)

VISOENERGIE in neuem Format

Die Marke VISOENERGIE bietet Leistungen rund um die Bereiche Energie-, Sicherheits- und Lichttechnik. Werden die Produkte VISOENERGIE und VISIOMETALL kombiniert, decken die Anbieter einen umfassenden Bereich des Gebäudemanagements ab. Bietet eine Firma beide Marken an, ergeben sich Synergien. Die MSS-VISIO24 GmbH, Tochterunternehmen von Metallbautechnik



Schmickler & Schäfer in Sinzig setzen auf diese Synergien und bieten VISIOMETALL und VISOENERGIE aus einer Hand an.

Die brandneue Broschüre VISOENERGIE informiert über Funktionen und Nutzwert der Produkte der Bereiche. Im Arbeitsfeld Energie geht es um das Energiemanagement des gesamten Gebäudes – konkret um Energieeinsparung, -rückgewinnung und –trägerwechsel. Lichttechnik greift Regelungen durch Präsenzmelder, Lichtregelsysteme und den Einsatz von Lampen und Leuchten auf. Die Elektroprüfung betrifft insbesondere die BGV A3. Das Portfolio Sicherheitstechnik umfasst Brandmelde- sowie Einbruchmeldeanlagen, Videoüberwachung und Sicherheitsbeleuchtung.

Bestellung an:
info@visio24.de

Erfolgreicher durch Coaching



Karl-Heinz Vossenkuhl coacht seit über 30 Jahren Metallbauunternehmer. Zehn Jahre lang war er als Coach bei der Handwerkskammer tätig, seit über 20 Jahren arbeitet er als selbständiger Coach.

„Es ist interessant, wie sich die Persönlichkeit der Geschäftsführer im Laufe der Jahre wandelt“, stellt der Trainer fest. Folgende Veränderungen des Verhaltens hat der 61-Jährige gehäuft beobachtet:

1. Konzentration auf konkrete Ziele
2. Bereitschaft neue Geschäftsfelder mit neuen Methoden, sprich mit einem aktiven, konzentrierten Vertrieb aufzubauen
3. Raus aus der Rolle des Reagierenden, hin zur Position des vorausschauenden Machers und Gestalters
4. Übernahme eines kooperativen Führungsstils sowie verstärkter Kommunikation nach innen und nach außen
5. Konzentration auf die gesetzten Ziele und permanentes Monitoring zu den aktuellen Zahlen
6. Ständige Weiterentwicklung der Dienst- und Serviceleistungen
7. Bereitschaft zur Vernetzung durch Vertrauen in Lizenzgeber und Partnerunternehmen
8. Ständige Suche nach Synergien im Unternehmen und zwischen den verschiedenen Geschäftsfeldern
9. Hohe Rendite und Liquiditätssicherung im Fokus durch unterschiedliche, sich ergänzende Geschäftsfelder
10. Einbeziehen der Mitarbeiter in einen ständigen Entwicklungsprozess und fördern der Bereitschaft zur Weiterbildung

Herr Vossenkuhl, was verstehen Sie unter Veränderungen auf Seiten von Geschäftsführern?

Vossenkuhl: Ein Geschäftsführer, der sich verändert, stellt sich selbst auf den Prüfstand, um zu erkennen, wie sich die eigenen Stärken weiterentwickeln lassen. Als Coach kann ich nur einen begrenzten Einfluss ausüben. Möchte ein Geschäftsführer VISIOMETALL erfolgreich umsetzen, wird er allerdings nicht umhin kommen, sich in bestimmter Weise zu verändern.

Haben alle VISIOMETALL Partnerunternehmen im Laufe der Jahre sich verändert und die Merkmale entwickelt, die Sie oben genannt haben?

Vossenkuhl: Bei VISIOMETALL Partnerunternehmer, die in der Umsetzung nicht erfolgreich sind, können diese Managementeigenschaften meist nicht festgestellt werden. Es sind die erfolgreichen Partnerunternehmen, die diese Merkmale im Laufe des Coachings entwickeln.

Welche Eigenschaften kennzeichnen die Unternehmer, die VISIOMETALL nicht erfolgreich etablieren können?

Vossenkuhl: Sie sind nicht bereit, sich zu verändern. In der Regel erwarten sie alles von außen, Schuld am Misserfolg sind grundsätzlich die anderen.

Welche Auswirkungen haben denn die Veränderungen auf das traditionelle Metallbaugeschäft?

Vossenkuhl: Im Allgemeinen stellen wir fest, dass VISIOMETALL als Dienstleistungsgeschäft in der Lage ist, gesamte Unternehmen zu sanieren und zukunftsorientiert umzugestalten. Das gilt sowohl für das traditionelle Handwerk als auch für die Dienstleistung. Das Verhalten, das mit dem Geschäftsführer und den Mitarbeitern für die Dienstleistung VISIOMETALL trainiert wird, bringt in jedem Fall zusätzliche positive Veränderungen für das traditionelle Geschäft. Nach zehn Jahren als Coach von Metallbauunternehmern ist dies meine Bilanz.

Umfirmierung



VISIO 24

Die VMT Service GmbH in Hilzingen ist für das professionelle Marketing der VISIO-Partner aller sechs Marken zuständig. Dazu gehören Partnerunternehmen von VISIOMETALL, VISIOENERGIE, VISIO-MOBIL, VISIOMOBILE, VISIOHOLZ und VISIOKLINIKA.

Dieses Markensystem hat der Gründer Karl-Heinz Vossenkuhl unter dem Namen VISIO 24 in den Markt eingeführt. Mit der neuen Firmierung VISIO 24 GmbH möchte Geschäftsführer Matthias Vossenkuhl die Marktpräsenz des gesamten Baukastensystems verstärken.

Wir hoffen Ihnen einige interessante Informationen gegeben zu haben und wünschen Ihnen ein schönes Wochenende und einen guten Start in die nächste Woche.

Freundliche Grüße,
Ihr VISIO 24-Team aus Hilzingen

VMT AG & VISIO 24 GmbH
Untere Gießwiesen 16
78247 Hilzingen
info@visio24.de
Tel: 07731 8799-0

Unsere Marken: [VISIO 24](#) | [VISIOMETALL](#) | [VISIOENERGIE](#) | [VISIO-MOBIL](#) | [VISIOMOBILE](#) | [VISIOKLINIKA](#) | [VISIOHOLZ](#)

Vorstand der VMT AG: Karl-Heinz Vossenkuhl
Geschäftsführer VISIO 24 GmbH: Matthias Vossenkuhl

Diese Email erhalten Sie, weil Sie sich für den VISIO-Newsletter angemeldet haben. Dieser Newsletter erscheint in unregelmäßigen Abständen. Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr empfangen möchten, schicken Sie einfach eine E-Mail mit dem Betreff -Newsletter abmelden- an info@visio24.de



VISIO 24

© 2010, VISIO 24 GmbH. Alle Rechte vorbehalten.