

30 Workshop Ideen für Ihre Zukunft 2030.

Gestalten wir jetzt die Zukunft
des Bauens gemeinsam.

INDEX

Part 1

1. Fokus auf Zukunftsthemen
2. Jahresschwerpunkte setzen
3. Ausbruch aus dem Hamsterrad
4. Wunschkunde vs. Kundenwunsch
5. WIN/WIN mit Claiming 2030
6. Vision Quest
7. Vision Quest Reloaded
8. Vision Board
9. Gemeinsames Ideenmanagement
10. Wohnzimmer vs. Fitnessstudio
11. Bau auf Marketing
12. Content sichtbar machen

Part 2

13. Potenziale nutzen, Wachstum sichern
14. Ideenfindung – „Recycling“
15. Ideenfindung – „Modulares Bauen“
16. Ideenfindung – „Bauen der Zukunft“
17. Geförderte Zukunft
18. Partnerschaftliche Projektabwicklung
19. Innovations Talk

Part 3

20. Status Quo hinterfragen
21. Lebenszyklus Betrachtung
22. Informationen austauschen mit BIM
23. Lean Ansätze – FIRST STEPS
24. Effizienzverlust auf Baustellen
25. Effiziente Baustelleneinrichtung

Part 4

26. Bau Stammtisch mit Zukunft
27. Selbstbild vs. Fremdbild
28. Die Stimmung als Erfolgsfaktor
29. Mitarbeitergespräche für mehr Produktivität
30. Mitarbeiter Potenzialentfaltung

1. Fokus auf Zukunftsthemen

Gemeinsam erarbeiten und legen wir die 3-5 wesentlichen Zukunftsthemen für Ihr Unternehmen fest. Daraus leiten wir Maßnahmen ab und legen den Weg zur Zielerreichung Ihrer Zukunftsprojekte fest, um in die Umsetzung zu gelangen. Aus Ideen werden Projekte und der Fokus auf die weiterführende Ausarbeitung und Gelingen Ihrer Projekte gelegt.

2. Jahresschwerpunkte setzen

Aus Ihren Problemen, Herausforderungen, Notwendigkeiten, Ideen, etc. erarbeiten wir Handlungsfelder für Ihre unternehmerischen Jahresschwerpunkte. Ziel ist es, Fokus, Klarheit, Verbindlichkeit, Priorisierung, Verantwortlichkeit und Motivation zu schaffen um entsprechende positive Energie & Begeisterung für die Aufgaben beim Unternehmer sowie den Mitarbeiter zu erzeugen.

3. Ausbruch aus dem Hamsterrad

Die erfolgreichsten Unternehmer internationaler Organisationen sehen Ihr Erfolgsgeheimnis in der Aufteilung Ihrer Führungstätigkeit, wie folgt: 1/3 Visionär, 1/3 Mitarbeiter, 1/3 Übergabe. Wie sieht Ihre Aufteilung aus? Wie kann dieser Weg gelingen, bzw. wie kann sich der Unternehmer diesen Weg annähern? Gemeinsam analysieren, erarbeiten und legen wir Maßnahmen fest, um das Hamsterrad zu verlassen und sich den Führungstätigkeiten der erfolgreichsten Unternehmer anzupassen.

4. Wunschkunde vs. Kundenwunsch

Wer ist aus unternehmerischer Sicht mein Wunschkunde? Gemeinsam werden die Eigenschaften und das Profil des Wunschkunden ausgearbeitet. In der Analyse werden die derzeitigen Kunden auf das gewünschte Kundenprofil gelegt, gefiltert und die Ergebnisse analysiert. Warum arbeiten wir nicht ausschließlich mit unseren Wunschkunden zusammen? Gemeinsam werden Wege skizziert, wie genau das gelingen kann. Eine große Chance für jedes Unternehmen!

5. WIN/WIN mit Claiming 2030

Wie viel Zeit verbringen Sie mit Claiming oder Anti-Claiming und was bringt es Ihnen unterm Strich? Werden dadurch die Wünsche und Anforderungen Ihrer Kunden erfüllt? Bringt es dem Kunden ein besseres

Ergebnis? Konflikte sowie die Bindung von Zeit- und Personalressourcen sind zumeist vorprogrammiert. Am Ende bleibt ein Kompromiss. Claiming 2030 setzt auf die Erfüllung der Bedürfnisse Ihrer Kunden auf Basis einer WIN/WIN-Situation.

6. Vision Quest

Vision-, Mission-Statement, Leitbilder, Werte, etc. wurden in den meisten Unternehmen für Marketingzwecke, Folder, Kunden, Jahresfeiern usw. der guten Ordnung halber gemacht. Der Mitbewerber hat es schließlich auch gemacht! Zumeist jedoch, ohne den Sinn und deren Erfolgchancen dahinter zu verstehen. Versteht man den wahren Sinn dahinter, eröffnen sich ungeahnte Chancen für Unternehmer und Mitarbeiter. Eine klare Vision, ein klares Bild der gewünschten Zukunft ist die Basis, um seine Ziele und vor allem seinen Weg zu finden. Dieses Bild bietet die notwendige Orientierung für die langfristige erfolgreiche Ausrichtung des gesamten Unternehmens.

7. Vision Quest Reloaded

Sie haben neue Ideen, Inspirationen oder möchten Ihre Vision, Ihr Zukunftsbild auf Aktualität oder Sinn überprüfen. Äußere Einflüsse, persönliche Entwicklungen usw. können Ihre Vision beeinflussen und Ihre Sichtweise erweitern. Daher sollten diese Umstände in Ihr Bild miteinfließen, um Kraft und Begeisterung bei Ihnen und Ihrem Umfeld zu erzeugen.

8. Vision Board

Das Vision Board ist eines der besten Werkzeuge, um persönliche oder unternehmerische Träume, Visionen, Ziele oder auch Weiterentwicklung und Entfaltung zu visualisieren. Es hilft, Ihre Lebensziele und beruflichen Ziele konsequenter zu verfolgen, weil es Sie jeden Tag daran erinnert. Für Unternehmer, Mitarbeiter & Teams und langfristige Begeisterung am Weg zum Ziel.

9. Gemeinsames Ideenmanagement

Jeder einzelne Ihrer Mitarbeiter verfügt über großes Fachwissen. In der Summe besitzt ein Unternehmen in Gestalt seiner Mitarbeiter ein unglaubliches Know-how. Hinter Ideenmanagement steckt der Ansatz, dass Ideen von Mitarbeitern eines Unternehmens genutzt werden, um Abläufe im Unternehmen zu optimieren. Auf diese Weise werden einerseits Ihre Leistungen, Produkte verbessert und Kosten gespart und andererseits die Motivation der Mitarbeiter gestärkt. Da Unternehmen unter ständigem Wettbewerbsdruck stehen, ist eine Verbesserung Ihrer Produkte und Dienstleistungen sowie Prozesse unumgänglich.

10. Wohnzimmer vs. Fitnessstudio

Agilität, Digitalisierung, Ökologie, moderne Arbeitsformen, flache Hierarchien – ganz offensichtlich müssen sich Unternehmen mit diesen Themen befassen, um zukunftsfähig zu sein. Doch die alten Denkmuster zu verwerfen, Strukturen aufzubrechen und neue Wege zu gehen findet nicht im derzeitigen Wohnzimmer statt. Es braucht vielfach keine Bedrohung, oft nur Mut und die Bereitschaft, um sinnbildlich sein Wohnzimmer zu verlassen und ins Fitnessstudio zu gehen. So werden Freiräume in denen Neues entstehen kann und zusammenhängendes Vertrauen in Menschen geschaffen, um Zukunft zu gestalten. Fangen Sie jetzt an Ihre Komfortzone neu zu definieren! Ab ins Fitnessstudio – zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, dass Sie bereit sind, in die Zukunft des Unternehmens und damit in die Zukunft der Menschen in Ihrem Unternehmen zu investieren.

11. Bau auf Marketing

Kaum eine Branche hat so viel Content wie die Baubranche, nutzt diesen aber nicht! Ziel ist, Bewusstheit für den Einsatz der Methoden und Werkzeuge anzuregen, zu unterstützen und zu fördern, um neue Chancen und Möglichkeiten im und für Ihr Unternehmen zu eröffnen. Gerade im Zeitalter der Digitalisierung bietet sich hier eine große Bühne, um Ihr erfolgreiches Unternehmen zu präsentieren und für neue Mitarbeiter Interesse zu erwecken.

12. Content sichtbar machen

Stellen Sie sich vor, Sie können Ihre alltäglichen Spitzenleistungen einem großen Publikum präsentieren, Ihren Lieblingskunden oder möglichen potenziellen Kundengruppen. Was würde das für Ihr Geschäft, Ihre Marke und Ihr Unternehmen bedeuten? Nutzen Sie die Vielfalt an Möglichkeiten und machen Sie die wunderbare Welt des Bauens sichtbar und Ihr Unternehmen dadurch sichtbarer und erfolgreicher!

13. Potenziale nutzen, Wachstum sichern

New Work, Arbeitswelt 4.0, Generation XYZ, Vier-Tage-Woche oder 6-Stunden-Tag sind nur einige der Begriffe, die auf den Paradigmenwechsel in unserer Gesellschaft hinweisen. Aufgrund der Wissens- und Informationsgesellschaft, in welcher wir heute leben, wird sich unsere Arbeitswelt sehr rasch transformieren. Mit der Digitalisierung geht überdies ein immer schnellerer Wandel von Berufen und Tätigkeiten einher. Neue Arbeitswelten eröffnen gleichzeitig neue Perspektiven. Nutzen Sie die vielfältigen Chancen und schaffen Sie eine erfüllende, inspirierende sowie innovative neue Arbeitswelt – für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter!

14. Ideenfindung – „Recycling“

Die meisten Baustoffe eignen sich sehr gut für „Cradle-to-Cradle“. Aber wie schaffen wir es den Baustoffkreislauf zu erhalten? Dazu gehört auch der Ansatz die Verschwendung auf der Baustelle zu minimieren sowie Baustellenabfälle bereits auf der Baustelle zu recyceln, um sie in den Kreislauf zurückzuführen.

15. Ideenfindung – „Modulares Bauen“

Ideenfindungs-Workshop für „Modulares Bauen der Zukunft“ im Rohbau & Innenausbau. Wie können Eigenschaften wie Flexibilität, Rückbau- bzw. Umbaumaßnahmen bei der Gebäudeerrichtung im systemischen, aber auch architektonischen Fall mittels neuer Anwendungsmethoden zur Umsetzung gelangen.

16. Ideenfindungen „Bauen der Zukunft“

Serielles Bauen, Vorfertigung, Produktivitätssteigerung, Ökologie & Nachhaltigkeit, Digitalisierung, AR, VR, KI, Cradle to Cradle sind nur einige der Themen, mit denen wir zukünftig konfrontiert werden. Im Ideenfindungs-Workshop entwickeln und filtern wir gemeinsam Ideen zum Thema „Bauen der Zukunft“, maßgeschneidert auf Ihre Tätigkeiten und Ihr Business.

17. Geförderte Zukunft

Innovationen ermöglichen steigende Produktivität, effizientere Produktionsverfahren und liefern zugleich die Grundlage für neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle. Gleichzeitig investieren Sie dadurch nachhaltig in Ihre Wettbewerbsfähigkeit und

den Fortbestand Ihres Unternehmens. Um Ihre unternehmerische Entscheidung zu erleichtern, unterstützen Sie verschiedenste Förderstellen in Österreich mit passenden Fördermöglichkeiten. Zukunft wirkt, lohnt sich und wird gefördert. Gemeinsam finden wir das passende Förderprogramm für Ihr Vorhaben.

18. Partnerschaftliche Projektabwicklung

Schnittstellen- und Wissensverluste, Produktivitätsverluste, Steh- und Wartezeiten, fehlende, mangelhafte bzw. unabgestimmte Ausführungsunterlagen, ausbleibende Kommunikation, Verschwendungen auf der Baustelle – diese uns bekannten alltäglichen Themen in unseren Bauprozessen kosten allen Projektbeteiligten Zeit und viel Geld. Das Projekt-Abwicklungssystem der Zukunft setzt den Fokus auf Kommunikation und Informationen und eliminiert dadurch alle unproduktiven Faktoren. Durch eine gemeinsame partnerschaftliche Projektabwicklung entsteht eine WIN/WIN-Situation für alle am Projekt beteiligten Unternehmen und Personen.

19. Innovations Talk

Wer als Unternehmen innovativ, wettbewerbsfähig und wirtschaftlich erfolgreich sein will, denkt heute darüber nach, wie er dies morgen erreichen und in Zukunft absichern kann. Im gemeinsamen Innovations-Talk sprechen wir über Chancen und Möglichkeiten, aktuelle Trends und Innovationspotenziale in der Branche.

20. Status Quo hinterfragen

Wann haben Sie das Letzte mal Ihre Arbeitsabläufe, Prozesse hinterfragt? Seinen Status Quo zu hinterfragen, ist eine der größten Chancen, um sich weiterzuentwickeln. Durch Gewohnheiten entstehen über Jahre hinweg ineffiziente Prozesse. Diese kosten nicht nur Zeit & Geld, sondern wirken sich auch demotivierend auf die Mitarbeiter aus. Optimierte Unternehmensprozesse sind gerade im Hinblick auf die hohe Dynamik der Digitalisierung unabdingbar und bieten die Möglichkeit und Chance die eigenen Abläufe neu zu denken. Dies gewährleistet optimierte Abläufe und Produktivität, somit eine bessere Wettbewerbsfähigkeit und motivierte Mitarbeiter.

21. Lebenszyklus Betrachtung

Lebenszyklusorientierte Bauprozesse?! Strategie, Initiierung, Planung, Ausführung, Nutzung und Rückbau – in welchen dieser Bauprozesse sind Sie tätig? In den meisten Fällen zählt die Einzelleistung, selten geht es um die gesamte Performance des Gebäudes. Beim lebenszyklusorientierten Vorgehen ist die spätere Nutzungsphase von Beginn an integraler Bestandteil der Planung. In der Nutzungsphase profitiert der Nutzer von geringerem Ressourcenverbrauch und niedrigeren Nutzungskosten und trägt so zum Gesamterfolg seines Unternehmens bei.

22. Informationen austauschen mit BIM

Die zukünftige Planungsmethode BIM (Building Information Modeling) zielt darauf ab, sämtliche Planungs- und Entscheidungsprozesse (von der Planung über die Ausführung bis zur Nutzung) bestmöglich aufeinander abzustimmen und durch Informationsaustausch zu vernetzen. Die Basis für BIM bilden Informationen und deren Durchgängigkeit im Prozess. Darin liegt das große Potential! Welche Information wird wie, wann und wo benötigt und wer koordiniert und kommuniziert den jeweiligen Informationsbedarf? Das Optimierungspotenzial eines kooperativen Informationstransfers können Sie unabhängig dessen, ob Sie mit BIM bereits arbeiten oder nicht, für Ihr Unternehmen nutzen.

23. Lean Ansätze – FIRST STEPS

Mit Lean-Methoden und Ansätzen betrachten wir Ihre Bauprozesse. Dabei filtern wir Methoden, Anwendungen und Denkweisen für Ihren effektiven Baustellenbetrieb heraus. Ziel ist es, Verschwendung von Ressourcen zu vermeiden, Prozessstandards zu erschaffen und zu optimieren, dadurch Kosten zu reduzieren und die Effizienz und Wertschöpfung zu erhöhen.

24. Effizienzverlust auf Baustellen

Sie sind unzufrieden mit Ihren Baustellenergebnissen? Sie haben sich mehr erwartet? Ihre Ratschläge zeigen keine Wirkung? Möglicherweise bleibt im Zuge Ihrer Baustellenaktivitäten aufgrund von ineffizienten Abläufen und mangelnder Kommunikation wertvolles Geld auf der Strecke. Wir gehen dem gemeinsam auf den Grund und finden heraus, wo Geld verloren geht und wie Sie die positive Kehrtwende schaffen.

25. Effiziente Baustelleneinrichtung

Jede Baustelle beginnt und endet gleich. Daher spart eine gut überlegte Baustelleneinrichtung Zeit & Geld. Jedoch bleiben die Potenziale einer optimalen Baustelleneinrichtung aufgrund fehlender Personal- und Zeitressourcen oftmals im Hintergrund. In diesem Workshop beleuchten wir gemeinsam die wichtigsten Eckpfeiler Ihrer Baustelleneinrichtung sowie aller wiederkehrenden Tätigkeiten. Als Ergebnis wollen wir standardisierte Prozesse, um Wiederholungseffekte zu erzielen und somit Zeit & Geld zu sparen.

26. Bau Stammtisch mit Zukunft

Im Spannungsfeld zwischen Technik, Recht und Wirtschaft ist der Erfolg eines Bauprojektes von zahlreichen Einflussfaktoren abhängig. So facettenreich die Herausforderungen der Bauwirtschaft sind, so vielfältig sind auch die Chancen und Möglichkeiten der Zukunftsgestaltung. Zukünftige Führungskräfte aus unterschiedlichen Firmen tauschen sich in regelmäßigen Abständen über die Zukunftsthemen der Baubranche aus. Gemeinsam werden Lösungen für die Probleme und Herausforderungen des aktuellen Tagesgeschehens gefunden, daraus Chancen erkannt und neue Ideen entwickelt. Wir betrachten die Möglichkeiten, um den Wandel in der Branche positiv zu beeinflussen. Dabei entsteht ein Netzwerk an Menschen, welche in Zukunft die Baubranche aktiv mitgestalten.

27. Selbstbild vs. Fremdbild

Führungskräfte stehen immer in der Auslage und erzeugen eine Wirkung auf andere Personen. Wissen Sie, wie Sie auf andere wirken? Vermutlich ja! Aber ... ist das aus Fremdsicht auch wirklich so? Fassen Sie den Mut! Sie sind in jedem Fall der Gewinner und können so Ihren Führungsstil erweitern. Mitarbeiter, Kunden, einmal anders - unterschiedliche Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Perspektiven nehmen Sie unterschiedlich wahr. So erhalten Sie die beste Möglichkeit zum Abgleich Ihres Selbstbildes mit der Fremdwahrnehmung, mit Respekt und Wertschätzung, aber offen und ehrlich!

28. Die Stimmung als Erfolgsfaktor

Mitarbeiter, Teams, Projektgruppen, Baustellenmannschaft, usw. - alles unterschiedliche Gruppen verschiedener Menschen, bei denen es aber einen gemeinsamen wesentlichen Erfolgsfaktor gibt: „Die Stimmung im Team“. Um diesen wohl größten Erfolgsfaktor zu verstehen und zu

aktivieren, reichen jedoch technische Kenntnisse allein nicht aus. Es geht um das Verständnis dieser Stimmung. Lassen Sie uns die Leidenschaft und Begeisterung für diesen Erfolgsfaktor entfachen.

29. Mitarbeitergespräche für mehr Produktivität

Wer wünscht sich nicht zufriedene motivierte Mitarbeiter und mehr Produktivität im Unternehmen? Zahlreiche Studien zeigen, dass regelmäßige Feedback-Gespräche nachweislich die Arbeitszufriedenheit und Produktivität eines Unternehmens steigern und folglich die Fluktuation bei Mitarbeitern reduzieren. Gemäß Gallup Studie sind weniger als 20% der Befragten mit Herzblut bei Arbeit, der Rest macht Dienst nach Vorschrift oder hat innerlich bereits gekündigt. Sie wollen Ihre Mitarbeiter langfristig an Ihr Unternehmen binden, Ihre volle Leistungsfähigkeit entfalten und dadurch die betriebliche Produktivität steigern? Dann führt kein Weg daran vorbei, dass Sie sich für die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter interessieren.

30. Mitarbeiter Potenzialentfaltung

Sie haben Mitarbeiter welche Sie gezielt aufbauen möchten? Sie haben Mitarbeiter, bei welchen Sie Potenziale erkennen und diese weiterentwickeln möchten? Bewusstsein über eigene Stärken und Potenziale erlangen, die Mitarbeiterförderung hilft Ihnen bei der Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter. Unterstützende, persönliche und individuellen Lösungen angepasst an die jeweiligen relevanten Themen um gezielt Potenziale bei Ihren Mitarbeitern zu entfalten.

Individuell und maßgeschneidert.

Gemeinsam finden wir heraus, was Sie benötigen, um fit für eine erfolgreiche Zukunft zu werden. Dafür biete ich Ihnen individuelle, maßgeschneiderte Ansätze für Ihre Zukunftsprojekte. Mehr darüber auf www.re-wind.at oder persönlich unter **Tel.: +43 660 89 83 002**

Andreas Wind
CONSULTING | INNOVATION

Negrelliweg 1 | A-4611 Buchkirchen
+43 660 89 83 002 | andreas.wind@re-wind.at

www.re-wind.at

