

Baubiologisch & wirtschaftlich erfolgreich arbeiten



Michael Mark

geb. 1965 in Saarbrücken

Baubiologe IBN

Seit 2006 Baubiologische Beratungsstelle IBN

Arbeitsschwerpunkte

Baubiologisches Planungsbüro (mit Architekt als Geschäftspartner)



Planung und Vertrieb baubiologischer Holzhäuser als Partner von 2 österreichischen Holzhausherstellern



Herstellerunabhängige Konzeption von baubiologischen Neubau- und Sanierungsprojekten und deren baubegleitende Umsetzung

Günstige Voraussetzungen für geschäftlichen Erfolg von Baubiolog*innen

- Deine klare baubiologische Haltung
- Deine glückliche Wahl der Arbeitsschwerpunkte
- Dein überzeugender Geschäftsplan (Business Plan)
- Die passende Rechtsform für dein Unternehmen
- Die vorausschauende Finanzierung deiner Firma
- Dein umsichtiges Controlling
- Dein unverwechselbares Profil
- Tipps und Techniken für den Arbeitsalltag
- Dein erfolgreiches Empfehlungsmanagement (von Dirk Dittmar)
- Deine Imagepflege

Deine klare baubiologische Haltung

- Die 25 Leitlinien der Baubiologie
- Dein 3-5 Minuten Stegreif-Referat

Deine glückliche Wahl der Arbeitsschwerpunkte

- Freude
- Gutes Können
- Ausreichende Nachfrage
- Delegieren können

Dein überzeugender Geschäftsplan (Business Plan)

- Wer schreibt, der bleibt!
- Definition des WAS und FÜR WEN
- Das benötigte private Nettoeinkommen
- Sozialversicherungskosten, Einkommensteuer, Absicherung für Ausfallzeiten
- Die weiteren Kosten
- Gesamtausgaben A = Unternehmer*innen-Personalkosten A + weitere Kosten
- Gesamtausgaben B = Unternehmer*innen-Personalkosten B + weitere Kosten
- Gedanken zur Wochen- und Jahresarbeitszeit
- Das durchschnittliche Stundenhonorar
- Der Mindeststundensatz = $\text{Gesamtausgaben A} / \text{Jahresarbeitszeit}$
- Regulärer Stundensatz = $\text{Gesamtausgaben B} / \text{Jahresarbeitszeit}$
- Die erwarteten Einnahmen

Die passende Rechtsform für dein Unternehmen

- Einzelunternehmen
- Kapitalgesellschaft / GmbH
- Der Charme einer GmbH

Die vorausschauende Finanzierung deiner Firma

- Die passende Bank für dich
- Kredite und die Bank als Partnerin
- Die Champions League bankinterner Beurteilungen
- Ausreichende Startfinanzierung

Dein umsichtiges Controlling

- Expertise deiner Partner*innen
- Das musst du selbst beherrschen: dein eigenes Controlling
- Liquiditätsplan

Dein unverwechselbares Profil

..... und wie du wahrgenommen wirst

- fachlich kompetent
- interessiert
- wichtiger Ratgeber*in
- interdisziplinär kompetent
- verlässlich
- Zuhören ist besser als reden
- Du sagst, was du tust. Und tust, was du gesagt hast.

Tipps und Techniken für den Arbeitsalltag

- Statt Überforderung: Work-Life-Balance
- Kommunikation, mündlich und schriftlich
- Deine Angebote und Dokumente sind sehr überzeugend
- story telling
- Eine gute Selbstorganisation



Dein erfolgreiches Empfehlungsmanagement
(von Dirk Dittmar)

Deine Imagepflege

- Internet
- Vernetzung und Teamarbeit
- Medienkontakte
- Vorträge

Vielen Dank für Eure Aufmerksamkeit!

