

Mag. Hans Bretbacher Systemberater e.U.

Geboren 1954

Unternehmensberater	seit 1989
Gerichtliche beeideter Sachverständiger	seit 1997
Mediator und Lebensberater	seit 1999
Versicherungsmakler	seit 2009



Ausbildung und Berufslaufbahn

Pflichtschule

Handelsakademie

BWL-Studium an der UNI Linz

Prüfung für den gehobenen Verwaltungsdienst am 1.3.1978

Betriebsberaterprüfung am 10.2.1993

Prüfung „gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger für RW“ am 11.11.1997

Prüfung zum Mediator am 5.12.1998

Prüfungen anl. Theologischer Fernkurs 2000 – 2005

Journalistische Ausbildung

Projekt-Management-Ausbildung 2006

diverse Seminare

Forstwirtschaftsmeister 2008

Arbeitsschwerpunkte

Maximierung der Wirtschaftlichkeit durch Systemgestaltung

Die Mitarbeiter werden dazu motiviert, das Beste zu geben, zu dem sie momentan in der Lage sind. Alles andere als das so definierte Maximum würde Verschwendung bedeuten.

Das betriebliche System koordiniert auf der Auftragebene den Verkauf, die Deckungsbeitrags-Verantwortung und die Produktion, unterstützt durch Serviceeinheiten, wie Buchhaltung, Datenerfassung und Kalkulation.

Wesentlich ist die Eigenverantwortlichkeit jedes einzelnen Mitarbeiters, der sich wie ein Mitunternehmer verhält und dafür eine leistungsorientierte Belohnung erhalten kann.

Aufbau von Methoden zur Gewinnerzielung

Die Methoden „Controlling und Gewinn orientierte Auftragskalkulation“ sollen die persönlichen Einflüsse auf das betriebliche Ergebnis aufzeigen. Das so geschärfte Bewusstsein verändert unmittelbar das individuelle Verhalten, weil die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters nachvollziehbar wird. So wird sichtbar, dass

- *eine Verkaufspreis-Reduzierung im gleichen Ausmaß Gewinn reduzierend wirkt und umgekehrt*
- *in der „Bedeutung des Bedeutungslosen“ der Gewinnhebel steckt*
- *„Ortskundige“ automatisch und mühelos den Gewinn steigern können*
- *Grenzkosten- und Grenznutzenwissen unwirksame Aktivitäten vermeidet*
- *Mengen- und Preisabweichungen die Ursachen auf die Gewinnhöhe aufdecken*
- *bei Durchschnittsbetrachtungen nur ein Durchschnittsgewinn erreichbar ist*
- *man nicht in die gefährliche Prozentfalle tappt*
- *die Wirtschaftspsychologie erstaunliche Hilfen anbietet, um den Kunden zu führen und zu begeistern*
- *u.v.m.*

□ Supervision in Form einer Mediation

Die meisten Menschen brauchen und wollen Anerkennung für ihr Wirken. Betriebsblindheit verschleiert Absicht und Tun. Im „Nebel“ ist man in natürlicher Weise langsamer und unsicherer auf der „Erfolgsstraße“ unterwegs. Das eigene Verhalten spiegeln und Ziel fördernde Fragen bewirken wieder Klärung, wobei der eigen-t(ü)um-liche, beabsichtigte Weg mit Berücksichtigung der eigenen Mentalität gefunden wird und zwar mit dem Gefühl, selbst wieder seinen (seiner Eigenart entsprechenden) Weg zum vereinbarten Ziel gefunden zu haben. Das verhindert Blockaden, die oft durch Belehrung und Vorgaben entstehen.

Es wird die eigene Erkenntnis gewonnen, dass Fehler durch Fehlendes entstanden sind und deshalb unvermeidlich sind. Oder dass häufig verwendete Wörter die wahren Gedanken und Werte ausdrücken.

□ Absicherungen der Lebensleistungen

Auf dem Lebensweg begegnet man Risiken, die das Geschaffene bedrohen oder die Zukunft belasten können. Es hat keinen Sinn, gewinnmaximiert zu handeln, wenn die Absicherungen nicht optimal sind. Als unabhängiger Versicherungsmakler mache ich eine Risikoanalyse und – Bewertung, ein Deckungskonzept und suche auf dieser Systemgrundlage den besten Versicherungsschutz.