

Bildung unter Palmen

Bereits zum vierten Mal bringt die Volksbank Entscheidungsträger aus der Wirtschaft zu einem fünftägigen Intensiv-Workshop an die türkische Riviera. Auch 2010 steht die Weiterbildungsoffensive unter dem Motto „Bildung unter Palmen“.

Es ist etwas ganz Besonderes, was sich die Volksbank als Service für Entscheidungsträger aus dem KMU-Bereich ausgedacht hat, und es ist etwas besonders Erfolgreiches. Fünf Tage intensives Training, fünf Tage Weiterbildung und vor allem: fünf Tage Beschäftigung mit dem eigenen Unternehmen. Diskussion mit den Vortragenden, mit anderen Seminarteilnehmern, Reflexion, neue Erkenntnisse. Die Sommerakademie der Volksbank macht „Fit for business“.

Das sagen die Teilnehmer

Maria Hofmarcher, Dr. Kind & Hofmarcher SteuerberatungsGmbH aus Ybbs an der Donau: „An den bisherigen Veranstaltungen hat mir besonders die bunte Mischung der Teilnehmer, quer durch alle Branchen, gefallen. Bei reinen Fachveranstaltungen wie bei uns Steuerberatern sind die Gesprächsfelder in der Freizeit sehr fachspezifisch. Diese Besonderheit fällt bei der Branchenmischung weg. Dadurch lernt man andere Gewerbe und Geschäftsfelder besser kennen.“

Martin Preissler, Hochhauser Tankstellen BetriebsGmbH aus Neunkirchen: „Die Sommerakademie ist eine besonders tolle Plattform, um sein Netzwerk zu erweitern, bietet sehr interessante Workshops, eine Top-Organisation und sehr gute Vortragende. Zum Wiederholungstäter machten mich das perfekte Workshopangebot, das Super-Rahmenprogramm (Beach Volleyball), das sehr nette Fit-for-Business-Team und die Möglichkeit, interessante Menschen kennen zu lernen.“

Judith Hönig, Steine Hönig aus Wr. Neustadt: „Ich habe gelernt, dass diese Kombination von Arbeit in den Workshops, Entspannung am Meer und Kennenlernen von neuen, interessanten Menschen die ideale Mischung ist, um mich beruflich und persönlich weiterzubilden. Die Vorfreude auf die Sommerakademie im nächsten Jahr beginnt schon beim Abschied.“



Wer hart arbeitet, darf auch gut essen. Auch für das leibliche Wohlbefinden ist vorgesorgt.

Alle Fotos: Volksbank

Das sagen die Trainer



Christoph Donnerbauer, Strategieentwicklung: „Die Veranstaltung ist genau auf die Zielgruppe KMU zugeschnitten. Die Workshops sind so gestaltet, dass jeder Teilnehmer gemeinsam mit den Trainern konkrete Lösungen für das eigene Unternehmen erarbeitet, die er direkt umsetzen kann.“



Chris Brandstätter, Planung und Umsetzung komplexer Projekte: „Bei der Konzeption gab es die Befürchtung, dass die Teilnehmer nach der Mittagspause am Strand liegen bleiben. Tatsächlich wird oft bis spät am Abend gearbeitet und erst dann gibt es Rahmenprogramm.“

Mit Hilfe professioneller Wirtschaftstrainer werden individuelle Konzepte für jedes einzelne Unternehmen erarbeitet. Das heißt, es wird nicht nur theoretisch trainiert. In den Workshops arbeiten die Teilnehmer gemeinsam mit den Trainern an konkreten Projekten aus den eigenen Unternehmen. Die Ergeb-

nisse können direkt umgesetzt und zu Hause weiterentwickelt werden.

Die Fit-for-Business-Weiterbildungsoffensive liefert Tipps & Tricks zur raschen Umsetzung sowie Gedankenaustausch mit Spezialisten aus allen Bereichen der Wirtschaft für die nachhaltige und langfristige Sicherung des wirtschaftlichen Erfolges.

Das Angebot wurde für alle Branchen und Unternehmensgrößen, aber speziell für Klein- und Mittelbetriebe konzipiert. Sowohl Einzelunternehmer als auch als langjähriger Unternehmer mit zahlreichen Mitarbeitern finden in den Workshops das Richtige. Besondere wirtschaftliche Vorkenntnisse zu einzelnen Themen sind nicht erforderlich. Besonders die Vielfalt an unterschiedlichen Unternehmen zeichnet die Sommerakademie aus, und nicht selten ist es dabei bereits zu zukünftigen Geschäftsbeziehungen gekommen.

FIT FOR BUSINESS

Weiterbildungsoffensive der Volksbank in Kooperation mit cbt-partner

Mit Fit For Business bietet die Volksbank seit September 2005 ein auf Klein- und Mittelbetriebe (KMU) zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm an, um das Rückgrat der heimischen Wirtschaft zu stärken.

Fit for Business unterstützt Unternehmen:

- bei der Planung und Umsetzung von Strategien und Geschäftsideen,
- mit Tipps für die Gründung und die Übergabe des Unternehmens,
- bei der Optimierung des Unternehmenserfolges.

Bereits mehr als 4.000 KMU Kunden der Volksbank nutzten in den vergangenen drei Jahren erfolgreich dieses Angebot.

Die Themen ...

Strategieentwicklung, Personalmanagement, Networking, Marketing, Vertrieb, Selbst- und Projektmanagement, Betriebswirtschaft, erfolgreiche Online-Präsenz oder Wirtschaftsmediation sind die Themen, die bearbeitet werden. Die insgesamt elf Workshops werden von erfahrenen Wirtschaftstrainern moderiert, die schon von ihren Auftritten bei zahlreichen weiteren Volksbank-Fit-for-

Exklusiv für Stammkunden

Für jene Teilnehmer, die heuer bereits zum 3. oder 4. Mal die Sommerakademie besuchen werden, gibt es einen speziellen 3-Tages-Workshop, bei dem es darum geht, wesentliche Unternehmerentscheidungen zu treffen. Dabei werden die Fit-for-Business-Themen in einem durchgängigen, komplexen Fallbeispiel miteinander vernetzt. Die Arbeit erfolgt in betreuten Kleingruppen und wird vom Referententeam kompetent begleitet.



Unter schattigen Bäumen statt im klimatisierten Seminarraum.

Business-Veranstaltungen bestens bekannt sind. Die Inhalte der Themen werden jährlich neu abgestimmt und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst.

... und ihre Aufbereitung

Wesentlich ist dabei die Möglichkeit der Individualisierung des Programms. Das heißt, jeder Teilnehmer setzt sich seine Schwerpunkte selbst und wählt bereits im Vorfeld drei Wunschthemen, die an den Seminartagen belegt werden.

Neben den Workshops gibt es täglich die Gelegenheit, persönliche Gesprächstermine mit den Trainern zu vereinbaren. So können auch Einblicke in jene Bereiche gewonnen werden, die nicht als Tages-Workshop gebucht wurden.

Networking

Ein Highlight der Sommerakademie ist die Möglichkeit zum „Net(t) working“. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erkennen sehr rasch, dass SIE die Hauptakteure sind – und

Daten & Fakten

Termin: Mittwoch, 26. Mai 2010 bis
Sonntag, 30. Mai 2010

Hotel: 5* Blue Collection Kiris

Unterbringung: Einzelzimmer – all inclusive

Workshop-Programm & Seminarunterlagen: Inkludiert

Preis für Nicht-Volksbank-Kunden: € 2.390,-

Sonderpreis für Volksbank-Kunden: € 1.390,-

Die Seminarkosten sind steuerlich absetzbar.

Buchung- und Detailinformationen finden Sie unter www.volksbank.at/sommerakademie

Anfragen richten Sie bitte an:
Mag. (FH) Thomas Hahn
Tel. +43 (0)50 4004-7106
E-Mail: thomas.hahn@volksbank.com

Auch Ausgleichssport wird geboten.



so wird der gebotene Rahmen entsprechend intensiv und erfolgreich genutzt. Der methodisch-didaktische Aufbau der Sommerakademie lädt dazu ein, in Einzelgesprächen oder in Interessensgruppen über aktuelle Themen zu diskutieren und dabei spannende Möglichkeiten zur Kooperation zu entdecken.

Ein paar Highlights

Edelfeder Helmut A. Gansterer, der die Sommerakademie als Kommunikationsexperte begleitet, zaubert mit seinen Vorträgen zum

Thema Netzwerken und strategisches Handeln so manchen Schmunzler auf die Gesichter der Zuhörer. Gerhard Gulewicz wird in diesem Jahr als Gastreferent zum Thema Motivation und Höchstleistungen in Sport und Beruf berichten. Ebenfalls steht den Teilnehmern der Spitzensportler auch als Fitness-Coach zur Seite und gibt Einblick in sein größtes Projekt, das Race Across America. Bei diesem 5.000 Kilometer langen Radrennen quer durch Amerika wird Gulewicz in diesem Jahr kurz nach der Sommerakademie um den Sieg mitkämpfen. ◀

Die richtige Strategie

Praxisbeispiel von Christoph Donnerbauer

Das Problem:

Ein Erzeuger von feinmechanischen Werkzeugen stößt an die Wachstumsgrenzen, weil nicht genügend qualifiziertes Personal zu finden ist. Es gibt in dieser Region nicht genügend Ausbildungsmöglichkeiten für Techniker (Elektrotechnik und Maschinenbau).

Der Lösungsansatz:

Es wurden zwei konkrete strategische Ziele zur Lösung dieses Problems definiert:

1. Finden, Ausbilden und Binden von technisch interessierten und begabten Hauptschulabgängern, die eine Lehre im Unternehmen machen sollen.
2. Finden, Weiterentwickeln und Binden von ausgebildeten HTL-Abgängern in den Fächern Elektrotechnik und Maschinenbau.

Maßnahmen

1. Kooperationen mit Hauptschulen und den wenigen HTLs in der Region mit verschiedenen Angeboten (Betriebsbesichtigungen, Unterstützung mit Materialien für den Werkunterricht, Unterstützung mit Know-how und Ressourcen für größere Projekte, Praxisvorträge zu passenden Themen im Rahmen des Unterrichts durch Mitarbeiter des Unternehmens usw.).
2. Ferialjob- und Schnupperangebote für Schülerinnen und Schüler in der Berufsorientierungsphase mit besonderem Augenmerk auf das Wecken des Interesses bei Mädchen.
3. Eine völlig neue Form der Lehrlingsausbildung im eigenen Unternehmen mit einem Mentorenmodell und viel Freiraum zum Probieren und Experimentieren.
4. Zwei Führungskräfte des Unternehmens (Eigentümer selbst und Produktionsleiter) begannen in einer Abend-HTL zu unterrichten, um die besten KandidatInnen schon ab der ersten Klasse HTL für das Unternehmen zu interessieren (Ferialjobangebote, Angebote und Unterstützung für Projektarbeiten während des Schuljahres usw.).

Die Maßnahmen wurden durch entsprechende Öffentlichkeitsarbeit begleitet. Im Laufe der Zeit wurden diese Ansätze dann noch weiterentwickelt und verfeinert und eine Reihe von weiteren Aktivitäten gestartet. Die gesamte Personalstrategie und Personalentwicklung bekam dadurch einen Schub und eine Qualität, die in KMUs selten zu finden ist.

Ergebnisse nach drei Jahren:

Die Strategie wurde trotz vieler Anlaufschwierigkeiten durchgezogen, und heute ist das Unternehmen das einzige Technikunternehmen der Region, das sich über das beste Personal keine Sorgen zu machen braucht. Es hat einen hervorragenden Ruf als attraktives Unternehmen für angehende Lehrlinge und HTL-Absolventen.



Ein im HEROLD investierter Werbebeuro bringt in vielen Branchen mehr als 70 Euro Umsatz.*

Wachsen auch Sie mit Ihren Umsätzen! Buchen Sie einfach eine Werbeeinschaltung in HEROLD's Gelben Seiten! Nähere Infos gibt's beim HEROLD Kundenservice unter Tel. 02236 401-133 oder per E-Mail an kundenservice@herold.at.

*1 Quelle: TNS 2007/2008



HEROLD

Das 6,700.000.000.00

Eine Billion sind 1000 Milliarden oder eine 1 mit zwölf Nullen: 6,7 Mal dieser unvorstellbaren Summe macht der US-amerikanische gewerbliche Immobilienmarkt aus. Dort befürchten Experten das Platzen der nächsten Blase. Mit einem Déjà-vu: Auch bei den Gewerbeimmobilien übersteigen viele Kredite den Wert des Objektes.

Die gespenstische Szene spielte im Zentrum von New York: „Rettet unsere Wohnungen!“ und „Stoppt die Vertreibung!“, skandierten besorgte Mieter aus der Stuyvesant Town. Vor knapp fünf Jahren war der Wohnkomplex im klassischen Backstein-Design mit mehr als 11.000 Wohnungen im Rahmen des größten Immobiliengeschäftes in den Vereinigten Staaten an neue Eigentümer gegangen, die dafür 5,4 Milliarden Dollar auf den Tisch gelegt haben. Doch jetzt sind die neuen Eigentümer knapp bei Kasse, können ihre Kredite nicht länger bedienen – sie mussten ihren Immobilienbestand den Gläubigern übertragen. Für viele Beobachter ist das ein Vorzeichen dafür, dass in den nächsten Monaten eine

neue Blase im US-amerikanischen Immobiliengeschäft platzen könnte. Diesmal geht es um den für Laien schwer durchschaubaren Markt der Gewerbeimmobilien und insgesamt ein Volumen von 6,7 Billionen Dollar. „Eine beträchtliche Welle an Zahlungsausfällen bei Gewerbe-Hypotheken würde wirtschaftlichen Schaden auslösen, der jeden US-Amerikaner betreffen könnte“, warnen Experten.

Das alte Spiel

Doch nicht nur das: Spätestens seit den dramatischen Entwicklungen am Markt der Einfamilien-Immobilien ab Herbst 2008 ist klar, dass das Platzen einer US-Blase dieser Größenordnung wiederum weltweit massive

wirtschaftliche und finanzielle Folgen haben wird. Dabei begegnet den Analysten ein altbekanntes Phänomen, das schon bei den Privathäusern aufgetaucht ist: Auch bei den Gewerbeimmobilien übersteigen die Kreditbelastungen den Wert der Immobilie. Ominöse Blasen sind trotz der katastrophalen Erfahrungen und inniger Besserungsschwüre in den letzten Monaten allerdings nicht nur am US-Immo-Markt entstanden. Auch die Rohstoffpreise erleben einen Höhenflug, der allenfalls in einer Hochkonjunktur, nicht aber in einer schweren Rezession gerechtfertigt ist. Und auch am anderen geografischen Ende, in der (un)heimlichen Wirtschaftsgrößmacht China, droht Gefahr: Der Kreditversicherer OeKB Versicherung hat heimische