

Fit for Business

Bildungsoffensive für den Mittelstand

Ein knappes Drittel aller heimischen Klein- und Mittelbetriebe verzichtet auf Instrumente wie Marketing und Unternehmensplanung.

Die Folgen sind evident. Jahr für Jahr werden Insolvenzrekorde gemeldet. Viele Unternehmenspleiten wären vermeidbar. Die Volksbanken haben darauf reagiert und mit „Fit for Business“ eine österreichweite Bildungsoffensive gestartet, um das Rückgrat der heimischen Wirtschaft zu stärken. „Uns ist die Unterstüt-



Kurt Kaiser (oben) und die zahlreichen Teilnehmer des Workshops (rechts)

zung der Klein- und Mittelbetriebe ein Anliegen“, betont Kurt Kaiser, Volksbank Marketing. Mit 240.000 Unternehmen stellen die KMU die wichtigste Säule der heimischen Wirtschaft dar. Trotzdem, so Kaiser, sind fast alle Angebote in den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung auf die Ansprüche großer Konzerne ausgerichtet! Gemeinsam mit dem Trainerteam von cbt-partner wurde ein

Programm entwickelt, das sich an den speziellen Bedürfnissen klassischer KMUs orientiert:

- mit regionalen Veranstaltungen (leicht und rasch erreichbar/keine unnötigen Reise- oder Aufenthaltskosten/berufsbegleitende Abend- und/oder Wochenendtermine bzw. unternehmensinterne Maßnahmen!).
- professionelle Werkzeuge aus den Bereichen PE/OE und Wirtschaftstraining verfügbar machen (allerdings „ent-mystifiziert“/an die jeweilige Unternehmensstruktur und -größe angepasst/mit dem Anspruch: Komplexität reduzieren – Qualität erhalten!).
- die rasch und nachhaltig umsetzbar sind (denn speziell KMUs können/wollen nicht jahrelang auf einen „Return-On-Investment (ROI)“ warten!).



Bernhard Baumgartner alias „Alois“ brachte die Kursbesucher zum Lachen

Der **mittelständische** Unternehmer ist in aller Regel der Turm in der täglichen Schlacht der österreichischen Volkswirtschaft. Dabei sind die Grenzen zur Selbstausschöpfung bei 15 Stunden-Tagen und sechseinhalb-Tage-Wochen fließend. Die eigene Tasche füllt sich nur dann, wenn die Eigenleistung stimmt. Werden operative Aufgaben an bezahlte Mitarbeiter delegiert, bleibt für den Chef nur mehr wenig in der Kassenlade. Die Konsequenz des Fleißes: Der Unternehmensführer wird von seinem Alltagsgeschäft aufgefressen. Auf der Strecke bleibt jede Form der strategischen Planung. Umfragen sprechen von rund einem Drittel der heimischen Unternehmen, die ohne strategische Ausrichtung auskommen.

Die meisten KMU's verstehen ihr Kerngeschäft sehr gut. Weniger gut verstehen sie es, ihre Produkte bzw. Dienstleistungen auch profitabel an den Mann zu bringen. Marketing und Werbung passiert oft nebenbei. Dieses Fehlen eines konkreten, detaillierten Marketingplanes mit klaren definierten Absatz- und Verkaufszielen führt neben einer Ressour-



Eine teilnehmende Dame mit der Sonderbeilage



cenverschwendung und bilanziellen Kurzatmigkeit häufig auch zu Liquiditätsengpässen, wenn das Geschäft mit dem Hauptkunden einmal nicht so läuft.

„Mit ‚Fit for Business‘ unterstützten wir die Entscheidungsträger in den heimischen Klein- und Mittelbetrieben. In speziell auf sie abgestimmten Workshops können die Führungskräfte gemeinsam mit unseren Experten Lösungen für erkannte Probleme entwickeln.“ Die Volksbank setzt dabei auf Regionalität. Alle Veranstaltungen werden in der jeweiligen Region abgehalten und sind stark umsetzungsorientiert. „Die beste Absicht ist vergebens, wenn sie keinem nutzt“, betont Kaiser.

Umfragen unter Entscheidungsträgern zeigen, dass das Defizit an persönlicher Weiterbildung in strategischen Fragen bekannt ist. Allein fehlt es an Zeit und – noch häufiger – an der Initiative, sich den notwendigen Maßnahmen zu stellen.

„Fit for Business“ will den notwendigen Anstoß setzen, um die persönliche Weiterbildung der Unternehmer voranzutreiben. „Mit dieser Bildungsoffensive unterstreicht die Volksbank ihre Bedeutung als starker Partner der heimischen Wirtschaft. Die Informationen werden durchsetzt mit praxisorientierten Tipps- und Tricks zur Umsetzung und liefern die Basis für weitere Ausbildungsmodule. An einem Info-Tag im Rahmen von „Fit for Business“ werden zwischen 10–18 Uhr die Teilnehmer von spezialisierten Wirtschaftstrainern mit Basiswissen zu Themen wie Zeitmanagement, Marketingplanung, Steuern oder Verkaufsplanung versorgt. Im Zentrum des Konzepts stehen die Anwendungsorientierung und Nachhaltigkeit der Initiative: Unternehmer sollen ihre Planungen über einen aktuellen Anlassfall hinaus erstrecken. Daher sind die Info-Tage als Startpaket konzipiert: Sie liefern

den Einstieg zu weiterführenden Veranstaltungen, in denen jeder Teilnehmer sein Wissen nach seiner Maßgabe vertiefen kann.

Die Vortragenden orientieren sich an den modernsten und effektivsten Trainingsmethoden. Die Inhalte sind auf die Ansprüche und Notwendigkeiten eines Kleinbetriebes fokussiert, ohne auf Systematik und Qualität zu verzichten. Um den Ablauf in verdaubare Einheiten zu gliedern, arbeiten die Vortragenden in parallelen Modulen, die von den Teilnehmern im Laufe des Info Tages durchwandert werden. Insgesamt acht solcher Stationsbetriebe verhindern, dass die Teilnehmer im Redeschwall eines Frontalvortrages untergehen.

Wesentlicher Teil des „Fit for Business“-Programms ist die Kommunikation zwischen den Teilnehmern. Kaffeepausen, Mittagsbuffet und eine Einladung der gastgebenden Volksbank zum informellen Ausklang liefern dafür das nötige Umfeld. Damit die Ernsthaftigkeit des Programms nicht überhand nimmt, sorgt der Wirtschaftskabarettist Bernhard Baumgartner alias „Alois“ – bekannt durch Ö3 und seine Shows mit Oliver Baier – vor Beginn der Nachmittagsstationen für die satirische Perspektive des Unternehmerlebens. Gelacht wird ohnehin nie genug.

Die Folgemodule zu „Fit for Business“ werden in acht Stationen österreichweit angeboten. Die Workshops sind einzeln aber auch als Kompakt- oder Komplettlehrgänge buchbar. Der aus acht Folgemodulen bestehenden kompletten Lehrgangs (Lehrgangskomplett) kommt auf 800 Euro (statt 1050 Euro), der Lehrgangskomplett (4 Ein-Tagesworkshops nach freier Wahl und der Kurzworkshop „Steuern sparen für KMU im Unternehmen“ auf 550 Euro (statt 675 Euro). Inkludiert sind ausführliche Seminarunterlagen.



Angeregter Small-Talk in der Pause (li.), Trainerbesprechung (re.)

33 E C O BOX

Bank für den regionalen Mittelstand

Die Klein- und Mittelbetriebe Österreichs sind die Kernklientel der Volksbanken. Jeder vierte Klein- und Mittelbetrieb vertraut auf die Volksbank, die in diesem Bereich sukzessive zulegt. Dabei ist der Zeitpunkt der Initiative nicht zufällig. Durch die Integration der Investkredit und der Kommunalkredit hat sich die Schlagkraft der Volksbank Gruppe dramatisch gesteigert. Damit ist die neue Volksbank Gruppe breit aufgestellt: Die 66 Institute des Sektors umfassen mit dem Spitzeninstitut, der Österreichischen Volksbanken AG sowie der Invest- und Kommunalkredit knapp 900 Geschäftsstellen mit rund 6000 Mitarbeitern. Der Charakter der Volksbank Gruppe bleibt trotz des Wachstums der vergangenen Jahre unverändert: Sie versteht sich als Finanzverbund eigenständiger Regionalbanken, die bei aller Internationalisierung ihre Wurzeln in den lokalen Kunden und Unternehmen haben. Act local, think global.

gen. Die Teilnehmer erhalten ein entsprechendes Lehrgangszertifikat. Workshops und Trainings sind auch am Samstag buchbar.

Die Themen der weiterführenden Workshops:

- Führungskompetenz stärken*
- Team & Motivation*
- Strategieentwicklung*
- Erfolgreich verkaufen*
- Projektmanagement*
- Steuern & Rechnungswesen*
- Selbstmanagement*
- EDV/IT Optimierung*

Weitere Informationen unter www.unternehmer-net.at

