

Donnerstag **09.02.2012** Freitag **10.02.2012** Samstag **11.02.2012**

UPTODATE-Unternehmertage

mit Zertifizierung und Re-Zertifizierung der Profis im Handwerk 2012

UPTODATE Offensive® [handwerk]

Für erfolgreiche Unternehmensführung







"Begeisterung ist das Funkeln in deinen Augen, der Schwung deines Schritts, der Druck deiner Hände und der mitreißende Wille und die Entschlossenheit, deine Wünsche in die Tat umzusetzen." (Henry Ford)

Liebe Unternehmer-Kolleginnen und Unternehmer-Kollegen,

Begeisterung ist Doping für Geist und Hirn – das wird nicht nur im Labor der Neurologen, sondern auch in unserem Alltag sichtbar. Und wer in dieser ebenso chancen- wie risikoreichen Zeit ein Unternehmen führen will, der muss doch wirklich "gedopt" sein, oder?



Durchschnittliche Leistungen reichen nicht aus, um wirklich erfolgreich zu sein. Deshalb sind Spitzenleistungen das Ziel jedes Profis im Handwerk und damit auch jedes UPTODATE-Unternehmens. Um das Beste geben zu können, heißt es aber nicht nur, unermüdlich zu arbeiten. Genauso wichtig ist es, sich auch außerhalb der reinen Arbeitsabläufe etwas Gutes zu tun und Begeisterung zu tanken. Denn Kraft und Schwung zieht der Mensch aus der Begeisterung.

Wir laden Sie also ein zum Durchatmen, Innehalten und zum Austausch mit anderen Mitgliedern des stetig wachsenden UPTODATE-Netzwerks. Lassen Sie sich inspirieren von den tollen Angeboten der wie immer erstklassigen Referenten.

Ich freue mich von Herzen, Sie, Ihre Lebenspartner und gerne auch einige Ihrer wichtigsten Mitarbeiter zu den nächsten UPTODATE-Unternehmertagen in Bremen willkommen zu heißen.

Lassen Sie sich begeistern!

Ihr Rolf Steffen

UPTODATE-Unternehmertage

Bei den UPTODATE-Unternehmertagen treffen sich Teilnehmer der UPTODATE-Offensive® und viele interessierte Kollegen zum freundschaftlichen Erfahrungsaustausch, zu spannenden Seminaren und Vorträgen und vor allem: für den begeisternden Startschuss mit vielen erfrischenden Impulsen in ein neues erfolgreiches Geschäftsjahr. Handwerksunternehmer der Bereiche Elektro, Heizung, Gas und Wasser aus ganz Deutschland begegnen einander. Denn die UPTODATE-Unternehmertage zeichnen nicht nur Seminare und Vorträge aus, sondern auch

Hier wächst eine starke Gemeinschaft. die nicht übersehen werden kann. Wieder drei tolle Tage. Leider zu schnell vorbei.

(Andreas Keim, Kriener & Trübner GmbH)

Feierlich werden während der UPTODATE-Unternehmertage die zum "Profi im Handwerk" zertifizierten und re-zertifizierten Unternehmen geehrt. Überreicht werden die Ehren-Urkunden und die "Profi-Trophys" durch die Vertreter unserer Industriepartner, den TÜV Hessen

der Erholungsfaktor wird großgeschrieben.

Jürgen Kiiek (I., STIEBEL ELTRON) und Norbert de Graaf (r., GIRA) während der Zertifizierungsfeier in München 2011

und den Initiator der UPTODATE-Offensive®, Rolf Steffen. Als Industriepartner begrüßen wir neben GIRA und STIEBEL ELTRON, die schon seit Beginn der UPTODATE-Offensive® (2005) dabei sind, auch KESSEL (seit 2009) sowie ganz herzlich unsere neuen Industriepartner UPONOR und ESYLUX, die uns seit 2011 ihre Unterstützung zusagen.

Neben den Vorträgen, Feiern und der Zeit für den Austausch werden zusätzlich eine Mercedes-Benz-Werksführung (s. S. 16), Typisierung des eigenen Knochenmarks zur Spende (s. S. 17), Kosmetik – ganz speziell für die Teilnehmerinnen – (s. S. 18) sowie eine Stadtführung durch Bremen (s. S. 19) angeboten.

> Unternehmertage sollte jeder einmal mitgemacht haben.

(Yvonne Schramm, Team Schramm)



UPTODATE-Offensive®/Profi im Handwerk

Die UPTODATE-Offensive® ist ein Trainingsinstitut für das Handwerk. Auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse und praktischer Erfahrungen entwickelten die Gebrüder Steffen die UPTODATE-Offensive®, ein ganzheitliches Management- und Qualifizierungsmodell, das auf die Bedürfnisse und Herausforderungen der Handwerksbranche zugeschnitten ist.

In allen Bereichen der Unternehmensführung – UnternehmerSein, Teamführung, Organisation, Erfolgssteuerung oder Marketing – werden gesamte Unternehmen – von Azubi bis Chef – geschult. Alle Handwerksunternehmen, die die UPTODATE-Offensive® zwei Jahre durchlaufen, können das vom TÜV Hessen ausgestellte Zertifikat "Profi im Handwerk®" beantragen.



Das Netzwerk der Profis im Handwerk wächst somit also stetig. Ziel sind die bundesweite Flächendeckung und Service-Standards auf höchstem Niveau. Beispielsweise mit dem bundesweit einmaligen Angebot wunschtermin.de.

200 Unternehmen auf Augenhöhe in herzlicher Atmosphäre. Gemeinsam weiter zum Erfolg.

> (Monika Krack, Krack Heiztechnik und Bäder)



Die UPTODATE-Unternehmertage mit neuem Ablauf

Wünsche der Teilnehmer in Kombination mit den frischen Ideen des neuen Organisationsteams machen die vierten UPTODATE-Unternehmertage zu einer ganz besonderen Jahresauftaktveranstaltung. Eben ein ganz besonderer Event für besondere Unternehmen.

2012 erwarten Sie aufregende Ausflugsangebote: Sie fahren mit bis zu 75 Personen zu Mercedes-Benz und genießen eine Werksführung. Im Anschluss an die UPTODATE Unternehmertage erkunden Sie am Samstag gemeinsam mit anderen Teilnehmern die Hansestadt.

Ein ganz besonderes Highlight bietet sich den Damen: Unterschiedliche Kosmetik-Pakete laden zum Verwöhnen und Entspannen ein.

 $Ihrem\ Wunsch\ entsprechend\ hat\ sich\ die\ Anzahl\ der\ Einzelveranstaltungen\ verringert\ -\ das$

Angebot an Sonderveranstaltungen ist deutlich gewachsen. Freuen Sie sich auf Seminare von Mercedes-Benz, von Prof. Dr. Kruse oder den Besuch der Deutschen Knochenmarkspende gGmbH. Während der gesamten Veranstaltung berät Sie Gerd Leithe – vereinbaren Sie gerne einen persönlichen Beratungstermin vor Ort.

Die festliche Zertifizierung und Re-Zertifizierung der Profis im Handwerk zelebrieren wir an zwei Abenden: Donnerstag, den 09.02.2012, laden wir zur Ehrung der re-zertifizierten Unternehmen; Freitag, den 10.02.2012, laden wir zur feierlichen Zertifizierungsveranstaltung. Dr. Michael Krumm moderiert für Sie den Abend.



Dr. Michael Krumm bei den 3. UPTODATE-Unternehmertagen in München 2011.

Standards für künftige UPTODATE-Unternehmertage

Sie sollen sich wohlfühlen. Sie sollen entspannen. Sie sollen Spaß haben. Das soll nicht an Kleinigkeiten scheitern. Daher haben wir für Sie Standards definiert, die wir beachtet haben – und künftig beachten werden. Dazu gehören:

- Nutzen Sie kostenlose Parkplätze in unmittelbarer Nähe zum Hotel.
- Nach anstrengender Anreise erwartet Sie eine Flasche Mineralwasser auf Ihrem Zimmer zur Erfrischung.

- Sie freuen sich, Ihre Kollegen nach langer Zeit wiederzusehen? Verständlich, dass der Abend lang werden kann. Der Seminarbeginn ist daher freitags und samstags etwas nach hinten verschoben, außerdem haben wir die Pausenzeiten verlängert.
- Seien Sie up to date: Dank kostenlosem W-LAN checken Sie regelmäßig und zügig Ihre Mails und erfahren die News des jeweiligen Tages.
- Die Re-Zertifizierungsfeier wird zum eigenen Programmpunkt: Schon am Donnerstagabend ehren wir die re-zertifizierten Profis im Handwerk.
- Kostenfreie Stornierung der Anmeldung bis 4 Wochen vorher.
- Empfehlungsprämie pro geworbenen Teilnehmer.
- Größere Abwechslung durch mehr Sonder-, Wellness- und Freizeitveranstaltungen.



 Ein individueller Filmbeitrag für zertifizierte und re-zertifizierte Profis im Handwerk. Investitionsempfehlung: 350 Euro (bei mindestens acht teilnehmenden Unternehmen). Produziert von Volker Strüh, Medienproduktion, in Kooperation mit dem Haustechnik-Sender "SHK-TV".

Programm-Übersicht

Donnerstag, 09.02.2012

12.00-13.30 UPTODATE-Check-in und Begrüßung

14.00-17.00 Seminare nach Wahl

Werksführung Mercedes-Benz

Persönliche Beratung durch Gerd Leithe

18.00-23.00 Abendessen mit Re-Zertifizierungsfeier

Freitag, 10.02.2012

9.30-11.00 Prof. Dieter Kruse

11.30-17.30 Seminare nach Wahl

Persönliche Beratung durch Gerd Leithe

Kosmetik

18.30-19.00 Empfang

19.00-24.00 Zertifizierungsveranstaltung

Samstag, 11.02.2012

9.30-11.00 Prof. Dieter Kruse

11.30-13.00 Seminare nach Wahl

Regionalgruppentreffen

Persönliche Beratung durch Gerd Leithe

13.00-15.00 Mittagessen, Verlosung, Verabschiedung

ab 16.00 Stadtführung nach Anmeldung

Seminare



Jörg Bosten



Jürgen Brase



André Brömmel



Markus Cosler



Reiner Hartmann



Frank Hempel



Gunnar Johannsen



Christian Koch



Dr. Michael Krumm



Prof. Dr. Dieter Kruse



Dieter Lorenz



Thomas Ludin



Corinna Philippe-Küppers



Sieglinde Pietsch



Ralf Pusch



Stefan Renkens



Frank-Michael Rommert



Gabi Rüben-Dembowski



Theodor Schürmann



Udo Steffen



Günter Stieldorf



Steffen Tom



Martina Zimmermann-Brase

Die Stärkung der unternehmerischen Kompetenz in einem starken Netzwerk ist unersetzlich: Weiter so!

(Jürgen Kijek, STIEBEL **ELTRON GmbH** & Co. KG)



Die Rubriken: Wirtschaft/Finanzen Verkauf/Marketing Tersönlichkeit/Wohlbefinden Unternehmensführung

Wir können auch Liquiditätsplanung (Jürgen Brase/Martina Zinmmermann-Brase)

Nicht oder nicht rechtzeitig erkannte Liquiditätsengpässe gehören zu den häufigsten Ursachen für Probleme kleiner und mittlerer Unternehmen. Aber welche Daten und Informationen fließen ein? Wie müssen diese berücksichtigt werden? Wir zeigen Ihnen, wie Sie mithilfe einfacher Werkzeuge eine Liquiditätsplanung aufbauen und so dieses Problem rechtzeitig erkennen und gegebenenfalls gegensteuern können.

Fit für Kredit? (Jürgen Brase)

Was zeichnet ein Erfolg versprechendes Finanzierungskonzept aus? Unternehmen haben genau einen Versuch, ihr Vorhaben bei ihrer Hausbank vorzustellen. Misslingt dieser Versuch, weil z. B. das Finanzierungskonzept unschlüssig ist und/oder wichtige Daten und Fakten zu dessen Beurteilung fehlen, können daraus negative Folgen für den Fortbestand oder zumindest die Entwicklung des Unternehmens resultieren.

Nachtragsmanagement nach VOB/B (Markus Cosler)

- Rechtlichen und baubetriebliche Grundlagen der Nachtragsforderungen
- Gründe und Ursachen für Streitigkeiten über Nachtragsforderungen aus Sicht beider Vertragsparteien
- Wie erstellt man Nachträge erfolgreich und setzt sie durch?
- · Wie vermeidet man Nachtragsforderungen?

Immobilienerwerb aus Zwangsverwertung – Chancen und Risiken (Christian Koch)

Es werden unterschiedliche Möglichkeiten des Erwerbs einer Immobilie aus notleidenden Kreditverhältnissen aufgezeigt. Wie gehen Banken mit Problemfällen um? Wie werden Immobilien bewertet? Vorbereitungen und Ablauf von Versteigerungsterminen werden Ihnen erläutert und die Abläufe der anschließenden Übernahme dargestellt. Besonderheiten des Zwangsversteigerungsverfahrens werden aufgezeigt.

Die Aufbruchsstimmung für das Jahr ist geweckt. Das sollte man sich nicht entgehen lassen.

> (Detlef Greb, Elektrotechnik Neis)



Wo ist bloß das ganze Geld hin? - Private Ausgaben überblicken (Frank-Michael Rommert)

Sie sind gut im Geldverdienen – und im Geldausgeben. Sie fragen sich, über welche Kanäle Ihr Geld aus Ihrem Leben herausfließt? Um diese Frage zu beantworten, müssen Sie Ihre privaten finanziellen Transaktionen überblicken. Das Seminar richtet sich an alle, die erfahren möchten, wie das geht. Was Sie kennenlernen, wird Ihnen dabei helfen. Ihr Verhalten in dem Sinne zu optimieren, dass es immer besser zu dem passt, was Ihnen im Leben wirklich wichtig ist.

So erstellen Sie Ihre persönliche Vermögensbilanz – In drei Schritten zu mehr Klarheit und **Ehrlichkeit mit Blick auf Ihre eigene Situation (Frank-Michael Rommert)**

Mark Twain schrieb: "Es gehört ebenso viel Verstand dazu, Geld zu behalten, wie es zu verdienen." Die Vermögensbilanz schafft Klarheit, wo Sie heute stehen und wie viel von Ihrem bisherigen Einkommen in Ihrem Leben "hängen geblieben" ist. Diese Bestandsaufnahme dient der Selbsterkenntnis und hilft, Handlungsbedarf zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

LEO-Gewinn-Beteiligung® – Das motivierende Gewinnbeteiligungssystem (Udo Steffen) Voraussetzungen für die Einführung und die Schritte der Einführung.

LEO-Lohn-System® – Das leistungs- und erfolgsorientierte Lohnsystem (Udo Steffen) Das gerechte Lohnsystem für Handwerksunternehmen.

Mandanten berichten über ihre Erfahrungen, Diskussionsrunde (Udo Steffen)

Was hat sich verändert? Buchhalterische und steuerliche Betreuung durch die Team Steffen AG und der Steuerberatungspartnerschaft im Vergleich zu unserer früheren Betreuung, Mandanten berichten über ihre Erfahrungen und möchten sich mit den Teilnehmern austauschen. Die Steuerberater der Partnerschaft begleiten die Diskussionsrunde.

Verkauf und Marketing

Neukundengewinnung (André Brömmel)

Die besten Vertriebler Deutschlands verdienen sechsstellige Jahresgehälter. Nicht ohne Grund gibt es nur wenige, die auf diesem hohen Niveau arbeiten können. Fest steht: Es geht nicht ohne



Methodik und Strategie. Und fest steht auch: Eine Broschüre und eine Internetseite allein bewegen kein Geschäft. Wir geben Ihnen konkrete Einblicke in die Vertriebsschulungen und nennen Ihnen die besten Tricks und Kniffe der erfolgreichen Kunden-Gewinner Deutschlands.

Netikette/Web 2.0 (André Brömmel)

Laut Wikipedia ist das Ziel der Netikette "eine für alle Teilnehmer möglichst angenehme Art der Kommunikation". Sie erhalten praktische, konkrete Hinweise und Beispiele und wir stellen Ihnen ein einfaches Verfahren vor, mittels dessen Sie ab morgen Ihren E-Mail-Verkehr reduzieren und gleichzeitig die Bearbeitung beschleunigen können.

Unglaublich oder erschreckend, in jedem Fall sehr beeindruckend: das Web 2.0. Noch nie wurden Visionen und Innovationen so rasend schnell in den digitalen Alltag übersetzt. Wir zeigen Ihnen, was Sie als Handwerksunternehmen tun können, um nicht den Anschluss zu verlieren. Viele Beispiele untermauern die konkreten Empfehlungen.

Angebotsbearbeitung auf der Grundlage von Leistungsbeschreibungen (Frank Hempel)

Stolperfallen erkennen – Fehler vermeiden – Nachträge vorbereiten:

- Die Leistungsbeschreibung als Grundlage der Angebotsbearbeitung: Regelausführungen und besondere Leistungen/einzukalkulierende Neben-Leistungen berücksichtigen/Fehler in der Leistungsbeschreibung erkennen und als Nachtragspotenzial nutzen
- Häufige Fehler in der Praxis: unvollständiges Angebot/unzulässige Änderung und Ergänzung der Angebotsunterlagen/Unkenntnis oder falsche Auslegung der VOB-Regeln/Mischkalkulation/ fehlende Urkalkulation
- Beispiel für einen klug ausgenutzten Fehler in der Leistungsbeschreibung

Fischen, wo die Fische schwimmen - Wozu brauchen Unternehmen eigentlich das Internet? (Corinna Philippe-Küppers)

Angebotssuche, Preisvergleiche oder Bestellungen übers Internet sind für die Kunden heute so selbstverständlich wie Einkaufengehen. Präsentieren und positionieren Sie sich gegenüber Ihren Mitbewerbern entsprechend auf dem Markt? Ein Auftritt im Internet ergänzt das "traditionelle" Geschäft, es soll und kann es in aller Regel aber nicht ersetzen.



wunschtermin.de - auf Ihrer eigenen Internetpräsenz! (Corinna Philippe-Küppers)

Überzeugen Sie Ihre Kunden auf den ersten Blick von serviceorientierten Dienstleistungen, stellen Sie die Qualitätsansprüche Ihres Unternehmens in den Vordergrund. Machen Sie durch Alleinstellungsmerkmale auf Ihre professionelle Unternehmensorganisation und die Serviceleistungen aufmerksam und wecken Sie die Kaufbedürfnisse der Kunden.

Reklamation als Chance (Sieglinde Pietsch)

Die professionelle Reaktion auf eine Reklamation kennzeichnet die Zuverlässigkeit des Geschäftspartners. Kundenbeziehungen können gefestigt und vertieft werden. Aber wie reagiere ich adäguat auf eine Reklamation? Welche Wortwahl ist zielführend? Wie komme ich dem Kunden entgegen und welche Lösung kann angeboten werden? Welche Prozesse müssen innerhalb des Unternehmens in Gang gesetzt werden, damit Fehler in Zukunft vermieden werden? Beeindrucken Sie Ihren Kunden, indem Sie professionell auf die Beschwerde reagieren!

Profi-Liga im Verkauf – im Verkauf gibt es keinen zweiten Platz (Ralph Pusch)

Was werden wir anders machen, damit wir den Auftrag bekommen? Welche Ängste hat der Interessent und wie werden wir sie ihm nehmen? Wie bauen wir Vertrauen auf, damit nicht nur über den Preis entschieden wird? Auf welche Knöpfe werden wir drücken, damit aus dem Interessenten ein Kunde wird? Und was sollten wir auf gar keinen Fall tun?

Unternehmensführung

Drei Säulen der Mitarbeiterbeteiligung (Jörg Bosten)

Die Motivation und die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen Jochmann GmbH) ist der Grundstein für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Durch eine Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmen und am Unternehmenserfolg kann dieser Grundstein gelegt werden. Doch welche Variante der Mitarbeiterbeteiligung ist die richtige für Ihr Unternehmen? Denn wie so oft gilt auch hier: "Viele Wege führen nach Rom" und nicht jede Variante der Mitarbeiterbeteiligung führt immer zum gewünschten Ergebnis.

Eine angenehme Atmosphäre, ein herzliches Miteinander, viele interessante Vorträge – ein großartiges Wochenende im Kreise der UPTODATEIer.

(Regina Jochmann,



Eine Krise kündigt sich zwar an, meist werden die Zeichen selten richtig wahrgenommen. Oft wird man von den Ereignissen überrollt, und das kann fatale Folgen haben bis hin zur Insolvenz. Krisen hinterlassen tiefe Einschnitte, Verluste und langfristige Probleme. Ein gutes Krisenmanagement sorgt vor. behält das Heft in der Hand und nutzt die Chancen, die ieder Krise innewohnen.

Unternehmertestament (Stefan Renkens)

Jedes Jahr werden in Deutschland Tausende Unternehmen an Nachfolger übertragen. Dies geschieht nicht immer reibungslos. Probleme treten regelmäßig dort auf, wo die Übertragung unzureichend geregelt ist. Eine große, insbesondere aber wichtige und anzugehende Herausforderung ist die Nachfolgefrage für Familienunternehmen. Das Seminar soll einen ersten Überblick ermöglichen und dazu ermuntern, sich rechtzeitig mit den Nachfolgefragen zu beschäftigen.

Tatort Betrieb (Günther Stieldorf)

Wie reagiere ich bei Rechtsverletzungen im Betrieb durch Mitarbeiter (Diebstahl, Vandalismus, Spionage etc.)? Wann erfolgt eine Abmahnung? Welche Rechtsmittel müssen bei einem Verstoß eingelegt werden? Wie kommuniziere ich das Vergehen Einzelner im Betrieb (Betriebsvers.)?

Persönlichkeit und Wohlbefinden

Lust auf Leistung, Menschen für Veränderungen gewinnen (Gunnar Johannsen)

"Wer nichts verändern will, der wird auch das verlieren, was er bewahren möchte" (Zitat von Dr. G. Heinemann). Die Herausforderung annehmen, Veränderungen gegenüber offen zu sein, sie aktiv anzugehen und ggf. sogar einmal provozieren! Veränderungen machen Arbeit, bringen Unsicherheit, bergen Risiken. Aber ohne Veränderungen keine Verbesserungen. Gewinnen Sie Ihr Umfeld für Ihre Ideen und lassen Sie sich helfen, Ihre Ziele zu erreichen!

Emotionale Kompetenz – Emotionale Intelligenz (Dr. Michael Krumm)

Steigern Sie ihre Fähigkeit, mit den eigenen und mit fremden Gefühlen richtig (im Sinne von zielführend) umzugehen und diese entsprechend und bewusst einzusetzen,das ist eine spannende und täglich wiederkehrende Herausforderung. Nicht nur im Privatleben, nein, gerade im Berufsleben ist der EQ (Emotionaler Quotient) wichtiger als der IQ (Intelligenz-Quotient). In diesem Seminar



wird die grundlegende Bedeutung der Emotionalen Kompetenz vorgestellt, werden Beispiele aus der Praxis und Anwendungshilfen gegeben.

Psychologische Kompetenz von Führungspersönlichkeiten (Prof. Dieter Kruse)

Erleben Sie zwei begeisternde Vorträge über die Themen: "Den Menschen als Ganzes wahrnehmen. Individuelle Besonderheiten erkennen, begreifen und nutzen "sowie: "Authentizität – das mit sich selbst übereinstimmende Handeln ohne verfremdete Einflüsse durch andrere unter Nutzung der emotionalen und rationalen Intelligenz"

Erfolgsfaktor Gesundheit (Gabi Rüben-Dembowski)

Fit, vital und schlank mit dem erfolgreichen Gesund-und-aktiv-Stoffwechselprogramm. Die Optimierung des Stoffwechsels beeinflusst eine Vielzahl gesundheitlicher Veränderungen: medizinisch gesund abnehmen ohne Kalorienzählen/Verbesserung der klinischen Laborwerte/ Steigerung der Vitalität und Leistungsfähigkeit/Unterstützung der geregelten Verdauung/Verbesserung der funktionellen körperlichen Störung/Harmonisierung der Hormone

Rückenschule (Gabi Rüben-Dembowski)

Sie erleben ein Haltungs- und Verhaltenstraining zur Vorbeugung von Rückenschäden. Damit verbunden ist eine Verhaltensprävention mit rückengerechter Gestaltung von Arbeitsplätzen, Sitzgelegenheiten und Gebrauchsgegenständen, die Sie in Ihrem Umfeld umsetzen können.

Raus aus dem Drama – Kommunikation ohne Konflikte (Steffen Tom)

Sie lernen ein sehr einfaches, aber unglaublich wirkungsvolles Kommunikationsmodell kennen. mit dem Sie innerhalb kurzer Zeit verstehen können, wie und warum Konflikte entstehen. Damit haben Sie alle Möglichkeiten, Konflikte zu vermeiden und Mitarbeiter besser zu führen.

Knigge für Handwerker (Steffen Tom)

Gibt es heute so etwas wie Anstandsregeln, die man auch als Handwerker zu beachten hat? Wie begrüßt man sich richtig? Wer stellt wen, wann, wie (und warum eigentlich) vor? Gibt es Regeln, die bei einem Kundenbesuch weiterhelfen könnten? Dieser kurzweilige Workshop rund um den richtigen Ton wird Ihnen helfen, sich auf dem gesellschaftlichen Parkett sicher zu bewegen.



Qualitätssicherung Montage Roadster (Reiner Hartmann)

Komplexe Anforderungen erfordern eine kontinuierliche Weiterentwicklung mit dem Fokus der Wertorientierung: "Qualität bauen statt Qualität prüfen". Im Vortrag werden die Anwendung des Regelkreisprinzips in der Montage vorgestellt und damit Fragen zur Übertragbarkeit angeregt.

Anforderungen an das Aufmaß von Bauleistungen (Frank Hempel)

Typische Fehler vermeiden, Zeit und Kosten sparen, durch richtiges Aufmaß maximalen Anspruch generieren:

- Örtliches Aufmaß oder Abrechnung nach Zeichnung?
- Anforderungen an ein prüffähiges Aufmaß:
 - Sind Aufmaßzeichnungen erforderlich? Anforderungen an Aufmaßblätter
 - Ist die Berücksichtigung von Stücklisten und dergleichen zulässig?
- Aufmaßregeln der VOB/C richtig verstehen und anwenden

Einblasdämmung – Beraten Sie Ihre Kunden richtig bei der Energieersparnis (Thomas Ludin)

"Von kalt zu warm in nur einem Tag" – die Hohlraumdämmung für das zweischalige Mauerwerk. Die energetische Sanierungsmaßnahme von Klinkerfassaden mit einer nachträglichen Einblasdämmung bietet viele Vorteile: Senkung der Heizkosten/Verbesserung des Raumklimas und Wohnkomforts (durch Erhöhung der Innenwandtemperatur)/Schutz vor Feuchtigkeit und Schimmelbildung/Wertsteigerung der Immobilie/aktiver Umweltschutz durch Senkung des CO₂-Ausstoßes.

Schließsystem und deren Überwindung im häuslichen Bereich (Theodor Schürmann)

Klassische und moderne, zerstörende und zerstörungsfreie Öffnungsmethoden werden erläutert, und anschauliche Praxisvorführungen zeigen, wie schnell "Sicherheitstechniken" überwunden werden können. Anschaulicher Einbruch durch den Fachmann und wie dieser erschwert wird.

Gerd Leithe

Zum ersten Mal haben Sie die Möglichkeit, individuelle Beratungstermine mit Gerd Leithe bei den Unternehmertagen zu vereinbaren.

Sicherlich ist er Ihnen bestens als langiähriges Mitglied des kompetenz[team]handwerk, enga-

gierter Referent und Leiter des Instituts für Kundenzufriedenheit bekannt.

Herr Gerd Leithe ist Unternehmensberater und sein oberstes Ziel ist die Kundenzufriedenheit

Für alle Fragen zu den Themen Datenschutz und Qualitätsmanagement steht Ihnen Gerd Leithe zur Verfügung. Der Schwerpunkt liegt auf dem Erarbeiten von Ablauforganisationen und Schlüsselprozessen. Führendes Werkzeug zur Prozessanalyse ist die Flow-Charter-Software, die bei Gerd Leithe zum Einsatz

kommt. Selbstverständlich steht er Ihnen mit allen Fragen zum Thema Qualitätsmanagement gerne zur Seite

Sie möchten die einmalige Chance für eine kostenlose individuelle Beratung nutzen? Gerne buchen Sie vor Ort den von Ihnen gewünschten Termin.

Wir laden zum Tanz!

Schwingen Sie Ihr Tanzbein – und übertragen Sie die gute Stimmung nach der Re-Zertifizierungsfeier auf die Tanzfläche. Am Donnerstagabend sorgt Sascha Jenny mit toller Musik für Unterhaltung und Stimmung. Er ist unser DJ und wird Sie begeistern.

> Sascha Jenny ist Inhaber von Jenny Elektrotechnik und freut sich, mit seinem früheren Hobby die Teilnehmer zum Tanz zu animieren.



Die Unternehmertage bringen die erfolareichen und besonderen Unternehmen wieder an einen Tisch.

> (Kai Hofmann, Elektro Kai Hofmann)

Mercedes-Benz

Der Name Mercedes-Benz steht für eine erfolgreiche Vergangenheit und eine wegbereitende Zukunft der Mobilität. Der Stern, das Markenzeichen von Mercedes-Benz, gilt auf allen Straßen als Symbol für Qualität, Sicherheit und Fahrkultur. Seit über 100 Jahren überzeugt Mercedes-Benz durch Qualität

Besuchen Sie mit uns die Werksniederlassung in Bremen. Hier werden die Sportwagen SL und SLK gebaut, das T-Modell der C-Klasse CLK und das E-Klasse Coupé.



Hinter den Kulissen der hochmodernen Automobilfabrik erfahren Sie viel über die optimierten Produktionsprozesse.

Mit dem zusätzlichen Vortrag des Referenten Reiner



Hartmann von Mercedes-Benz über Qualitätsmanagement können wir unsere eigenen Erfahrungen aus dem Qualitätsmanagementprogramm UPTODATE vergleichen. Wir erkennen die Unterschiede zu einer industriellen Produktion, ebenso die besonderen Unterschiede bei verschiedenen Unternehmensgrößen.

Mercedes-Benz

tle-Service (10,00 Euro) steht bereit.*

(Siehe Anmeldeformular)

Entscheiden Sie sich am besten schnell für die Teilnahme an der Werksführung – die kostenlose Teilnahme ist auf 75 Personen begrenzt, ein Shut-

Verlosung: Gewinnen Sie einen von drei Fahrevents!

Entdecken Sie "The Rock!" - auf einer Gesamtstrecke von 963 Metern lernen Sie den Geländewagen-Parcours von Mercedes-Benz kennen. Werfen Sie beim Konferenz-Check-in eine Ihrer Visitenkarten in unseren Pokal. Die Verlosung findet am Samstag vor der Verabschiedung statt. Die Gewinner vereinbaren mit Mercedes ihren individuellen Termin.

Jeder Teilnehmer darf mit einer Visitenkarte sein Glück versuchen!*

*Ausgenommen sind die Referenten sowie Mitarbeiter der Team Steffen AG.

Das Branchentreffen für Handwerks-Profis.

(Markus Gebhardt, H. Gebhardt & Sohn GmhH)

Deutsche Knochenmarkspende (DKMS)

Lebensspender werden – denn jeder Einzelne zählt!

Geeignete Stammzellspender für Leukämiepatienten zu finden ist wie ein Puzzlespiel mit immens vielen Teilen. Das passende zu finden ist mehr als eine Aufgabe. Es ist eine Herausforderung.

Die Deutsche Knochenmarkspenderdatei gGmbH nimmt sich dieser Herausforderung an: Sie ist die weltweit größte Knochenmarkspenderdatei mit über 2.487.519 (Stand 11.07.2011) registrierten Spendern.



Jeder Finzelne kann selbst zum Betroffenen von Leukämie werden - und somit abhängig von einer Knochenmarkspende. Erfahren Sie in einem mitreißenden Vortrag

mehr über die Arbeit der DKMS – von eigenen Erfahrungen berichtet Jürgen Schümann, Profi im Handwerk, bei dem im vergangenen Jahr erfolgreich eine Stammzellentransplantation aus gespendetem Knochenmark durchgeführt wurde.



Unterstützen Sie! Mit Ihrer Hilfe – ein kleiner Abstrich der Mundschleimhaut genügt – werden Menschen gerettet und Sie können sich typisieren lassen. Das ist absolut schmerzfrei und unkompliziert.

Die Typisierung kostet in der Regel 50,00 Euro – gerne nimmt die DKMS diesen Betrag von Ihnen entgegen. Natürlich gegen Spendenquittung – oder die Team Steffen AG übernimmt das für Sie!

Kosmetik



Die Seele baumeln lassen und kleinen Luxus genießen

Lassen Sie sich verwöhnen, entspannen Sie bei einer Massage und erleben Sie eine Beautybehandlung!

Das renommierte Kosmetik- und Massageinstitut "parfumeur Bremen" kommt für Sie ins Hotel und bietet Ihnen eine persönliche Behandlung in entspannter Atmosphäre. Exklusiv haben wir für Sie unterschiedliche Beauty-Pakete zusammengestellt: für Augen, Hände und Gesicht. Sie bekommen Haut- und Körperpflege auf höchstem Niveau

Ganz exklusiv bieten wir Ihnen fünf Pakete zur Auswahl an:

- 1. Augen (Wimpern färben, Brauen zupfen, Augenmaske): 30 Minuten/30,00 Euro
- 2. Hände (Maniküre mit Lack, Handpackung, Handpeeling): 60 Minuten/45,00 Euro
- 3. Tages Make-up: 30 Minuten/22,50 Euro
- 4. Fußreflexzonenmassage: 30 Minuten/35,00 Euro
- 5. Rückenmassage: 30 Minuten/35,00 Euro

Die Kosmetik- und Massageangebote sind ein Zusatz zum Seminarprogramm. Die Abrechnung erfolgt nach der Behandlung mit dem Institut. Tragen Sie die Nummer der von Ihnen gewünschten Behandlung in das für Sie bevorzugte Zeitfenster auf dem Anmeldeformular ein.

www.parfumeur-bremen.de Kosmetik-Tag am: Freitag (10.02.2012) von 11.30 bis 17.30 Uhr **Termine sind mit der Anmeldung zu buchen.** Verwendung hochwertiger Qualitätsprodukte: Shiseido, La Prairie, Korres

Es ist schön, unterschiedliche Menschen mit gleichen Werteverständnissen und aleichen Zielen zu treffen.

> (Sven Boevelka, Herbert Herford GmbH)

Bremen/Stadtführung

Kultur pur - Stadtführung Bremen

1.200 Jahre Tradition und Weltoffenheit prägen Bremen, die Hansestadt an der Weser; Als unverwechselbare Wahrzeichen ragen das prächtige Rathaus im Stil der Weser-Renaissance und die ehrwürdige Figur des Roland auf dem historischen Marktplatz empor. Der Schnoor, Bremens ältestes Stadtviertel mit vielen alten ehemaligen Handwerksbetrieben, und die Böttcherstraße sind zusammen ein 110 Meter langes Gesamtkunstwerk mit Glockenspiel. Natürlich wollen auch die berühmten Bremer Stadtmusikanten von Ihnen entdeckt werden.

Für Samstagnachmittag – also außerhalb des offiziellen UPTODATE-Unternehmertage-Programms – buchen Sie eine Stadtführung. Dauer 1 1/2 bis 2 Stunden, Kosten: 10 Euro je Teilnehmer

Die UPTODATE-Familie beim aroßen Familientreff. (Udo Steffen, Team Steffen AG)





ATLANTIC Hotel an der Galopprennbahn

Das 4 Sterne Hotel an der Galopprennbahn empfängt die Teilnehmer im besonders sportlichen Ambiente.

Die Kulisse fasziniert die Bewohner: Dank transparenter Architektur haben die Gäste des Hotels sowie die Besucher des Restaurants eine herrliche Aussicht über die Galopprennbahn, die in den Wintermonaten als Golfkontor dient.

1000 m² Tagungsflächen bieten eine perfekte Basis für die solide und unkomplizierte Veranstaltung für die UPTODATE-Unternehmertage 2012.

Das Hotel bietet moderate Getränkepreise sowie kostenlose Parkplätze. Das Hotel ist exklusiv für die UPTODATE-Unternehmertage gebucht – wir freuen uns jetzt schon, Sie im vertrauten Kreis begrüßen zu dürfen! (Buchen Sie daher rechtzeitig. Sollten die Kapazitäten des Hotels nicht ausreichen, steht das Partner-Hotel ATLANTIC Hotel Universum in 6 km Entfernung als Alternative bereit – für einen kostenlosen Shuttle-Service ist gesorgt.)

ATLANTIC Hotel an der Galopprennbahn Ludwig-Roselius-Allee 2 28329 Bremen



Mit dem Auto: Am "Bremer Kreuz" von der A1 auf die A27 Richtung Bremerhaven, dann Abfahrt "Bremen-Vahr". Folgen Sie für 1,8 km der "Richard-Boljahn-Allee" bis zur Abfahrt "Sebaldsbrück". Sie biegen links in die Straße "In der Vahr" ein, die dann zur "Vahrer Straße" wird und in die "Ludwig-Roselius-Allee" übergeht. Bitte folgen Sie der Straße für 2,2 km und der Beschilderung "Galopprennbahn". Nach 3,8 km ab der Autobahnabfahrt "Bremen-Vahr" sehen Sie auf der linken Seite Ihr ATLANTIC Hotel an der Galopprennbahn. Bitte folgen Sie der Ludwig-Roselius-Allee für weitere 400 m und fahren einen U-Turn. Nach weiteren 500 m sehen Sie zu Ihrer Rechten die Hoteleinfahrt

Mit der Bahn: Vom Hauptbahnhof Bremen erreichen Sie uns per Taxi oder mit der Buslinie 25 (Richtung Weserpark bis Haltestelle "Rennplatz") in ca. 15 Minuten.

Mit dem Flugzeug: Unser Hotel liegt vom Flughafen Bremen per Taxi ca. 15-20 Fahrminuten entfernt oder ist mit der Straßenbahn-Linie 6 (in Richtung Universität bis Haltestelle Domsheide oder Hauptbahnhof) und ab dort mit der Buslinie 25 (Richtung Weserpark bis Haltestelle "Rennplatz") erreichbar.

Kontakt



Team Steffen AG Silke Krumm

- Veranstaltungsorganisation - Telefon: 0 24 04 / 55 15 - 32

E-Mail: silke.krumm@steffen.de