



Donnerstag
31.01.2013
Freitag
01.02.2013
Samstag
02.02.2013

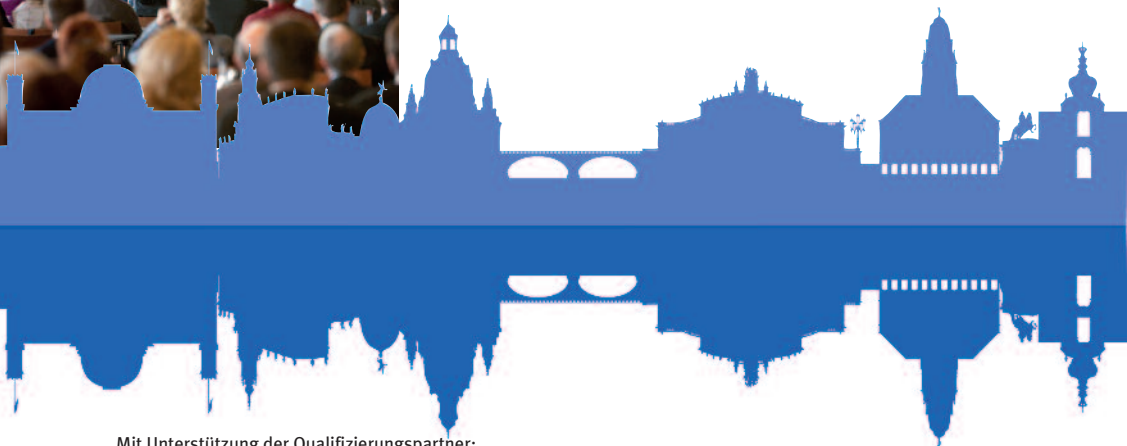


UPTODATE- Unternehmertage

Erst-Zertifizierung und Re-Zertifizierung
zum Profi im Handwerk 2013 in Dresden

UPTODATEOffensive®
[handwerk]

Für erfolgreiche Unternehmensführung



Mit Unterstützung der Qualifizierungspartner:

ESYLUX•

GIRA

HILTI

STIEBEL ELTRON

uponor

Vorwort

Begrüßung

Wenn wir uns einig sind, gibt es wenig, was wir nicht können.

Wenn wir uneins sind, gibt es wenig, was wir können.

(John F. Kennedy, 1917-1963, 35. Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika)

Dass wir jetzt schon zu den 5. Unternehmertagen einladen können, hätten wir uns am Anfang nicht träumen lassen und ist allein die Leistung der vielen besonderen Unternehmerinnen und Unternehmer, die Teil der UPTODATE-Offensive® sind.

Ihr Ansinnen, immer wieder die Nähe und den kommunikativen Austausch untereinander zu suchen und den kollegialen Kontakt zu genießen, macht die Veranstaltung erst möglich und erfolgreich.

Das Netzwerk der UPTODATE-Offensive® ist ein einzigartiger Verbund, der die kommunizierten Ziele in einer Einheit verfolgt, die ihresgleichen sucht. Und wenn wir das Zitat von J. F. Kennedy verinnerlichen, steht uns noch Großes bevor. Denn nur gemeinsam sind wir stark und in der Gemeinschaft ist kein Weg zu weit, kein Ziel zu hoch. Alle unternehmerischen Herausforderungen können im Kollektiv gemeistert und auch neue Ziele gesteckt werden. Ziele, an die man als Einzelner nie gedacht oder an die man sich nie herangetraut hätte.

Gemeinschaftliches Handeln verleiht Stärke und weitreichende Kompetenzen.

Genießen Sie im Rahmen der 5. UPTODATE-Unternehmertage die harmonische Atmosphäre, die international renommierten Referenten und begleiten Sie Ihre Kolleginnen und Kollegen bei der feierlichen Zertifizierungsveranstaltung.

Kommen Sie nach Dresden und seien Sie Teil der starken UPTODATE-Gemeinschaft



Ihr Rolf Steffen



Die 5. UPTODATE-Unternehmertage ²⁰¹³

Ein gemeinsamer Weg • Ein gemeinsames Ziel • Ein gemeinsamer Erfolg
Das ist charakteristisch für das Netzwerk der UPTODATE-Offensive®.

Erleben Sie bereits zum 5. Mal die einzigartige Gelegenheit des konkurrenzlosen Austausches mit Kollegen, die dieses Netzwerk der UPTODATE-Offensive® bilden. Alle Teilnehmer haben das gleiche Ziel, die gleichen Interessen und auch die gleichen unternehmerischen Herausforderungen. Genießen Sie den offenen und harmonischen Kontakt untereinander, lassen Sie sich für Ihr neues Geschäftsjahr von den innovativen Seminarthemen inspirieren und nutzen Sie die zukunftsweisenden Impulse sowie die Erfolgsbeispiele aus der Praxis für die Praxis. Profitieren Sie von den Erfahrungen der Profis im Handwerk und lernen Sie die neuen Mitglieder der UPTODATE-Offensive® kennen.

Nutzen Sie die einmalige Gelegenheit und erleben Sie die unglaublich eng gebündelte Kompetenzdichte der vielen hochkarätigen Referenten und profitieren Sie von den Möglichkeiten des persönlichen Gesprächs mit unseren Fachleuten und Ihren Kollegen. Neben etablierten und bereits bekannten Referenten, wie Prof. Dr. Dieter Kruse oder Prof. Dr. Manfred Hoppe, werden Sie viele neue renommierte Seminarleiter kennen- und schätzen lernen. Stellvertretend sollen hier Hans-Dieter Zöphel, Leiter der Robin Akademie, Oliver Groß, bekannter Rhetoriktrainer mit außergewöhnlicher Vortragsweise, oder Dr. Ronald Herkt von der Firma Keramag genannt werden.

Begrüßen Sie mit uns die zum Teil schon langjährigen Industrie-/Qualifizierungspartner ESYLUX, Gira, STIEBEL ELTRON und Uponor. Herzlich willkommen heißen wir in diesem Kreis die Firma Hilti, die unsere UPTODATE-Offensive® als neuer Partner begleiten wird.



oben: Rolf Steffen im Gespräch mit Prof. Dr. M. Hoppe, M. Sander und U. Steffen; unten: Prof. Dr. D. Kruse begeistert seine Zuhörer

Unternehmertage
2012 in Bremen



Mit Unterstützung der Qualifizierungspartner:

ESYLUX•

GIRA

HILTI

STIEBEL ELTRON

uponor



■ UPTODATE-Offensive®/Profi im Handwerk

Alle Bereiche der Unternehmensführung – UnternehmerSein, Teamführung, Organisation, Erfolgssteuerung oder Marketing – werden von der UPTODATE-Offensive®, einer ganzheitlichen Fort- und Weiterbildungsmaßnahme für Handwerksunternehmen, erfasst. Der Initiator, Rolf Steffen, seit 1983 Handwerksunternehmer, hat seine beruflichen Erfahrungen mit wissenschaftlichen Erkenntnissen verknüpft, um moderne Managementstrukturen mit hoch qualifizierten Führungskräften in Handwerksunternehmen zu etablieren.

Die Schulungsmaßnahmen durchlaufen alle Mitarbeiter eines Unternehmens und die Teilnahme erzwingt oftmals gravierende Veränderungen, erfordert eine umfassende Umstrukturierung, macht häufig einen Mitarbeiterwechsel notwendig und zieht in vielen Fällen eine Neuorientierung nach sich. Immer stets mit dem Ziel, die beteiligten Unternehmen für die vielfältigen anspruchsvollen Aufgaben zu qualifizieren, einen rasch spürbaren und nachhaltigen Erfolg zu erzielen und für die TÜV-Zertifizierung vorzubereiten.



Nach erfolgreich durchlaufener zweijähriger Qualifizierungsmaßnahme können die Teilnehmer das TÜV-Siegel „Profi im Handwerk“ beantragen und erhalten die Möglichkeit, dem Netzwerk der „Leistungsgemeinschaft Profi im Handwerk“ anzugehören. Einheitliche

Qualitätsstandards und Kundenzufriedenheit auf höchstem Niveau sind der Anspruch, dem sich dieses bundesweite Netzwerk verschrieben hat.

■ Programm

Organisation

Nach der positiven Reaktion auf die Veränderungen und Neuerungen im letzten Jahr und der Berücksichtigung der geäußerten Wünsche der Teilnehmer setzen die kommunizierten Inhalte Standards und machen die Veranstaltung zu einem besonderen Event für besondere Teilnehmer.

Donnerstag, 31.01.2013

ab 11.00	UPTODATE-Check-in
13.00	Begrüßung durch Rolf Steffen
14.00-17.30	Seminare Persönliche Gesundheitsberatung Kosmetik/Wellness
ab 19.15	Abendessen mit Re-Zertifizierungsfeier

Freitag, 01.02.2013

9.30	Abfahrt Werksführung Glashütte
9.30-17.45	Seminare Persönliche Gesundheitsberatung Kosmetik/Wellness
ab 19.15	Zertifizierungsveranstaltung

Samstag, 02.02.2013

9.30-10.30	Seminare
bis 12.00	Check-out
11.30-13.00	Prof. Dr. Dieter Kruse
ab 13.15	Mittagessen und Verabschiedung

Anschlussangebot

15.15	Abfahrt Stadtführung
19.30	Konzert

■ Filmaufnahmen

individuell



Volker Strüh
Medienproduktion

Individuelle Filmaufnahmen exklusiv für Sie

Während der Unternehmertage können zertifizierte und re-zertifizierte Profis im Handwerk individuelle Filmaufnahmen durch unseren Medienfachmann Volker Strüh produzieren lassen. Für 480,00 Euro (bei mind. acht teilnehmenden Unternehmen) erhalten Sie Filmaufnahmen, in denen Ihre besondere Qualifikation hervorgehoben wird und die Sie zur umfangreichen Werbung und Präsentation Ihrer Leistung nutzen können.

Mit Unterstützung der Qualifizierungspartner:

ESYLUX

GIRA

HILTI

STIEBEL ELTRON

UPONOR

Gerald Bax – Erfolgssteuerung mit Label-Software



„Erfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis richtiger Steuerung.“ Als Unternehmer brauchen Sie ein aussagekräftiges Cockpit, um Zielsetzungen zu überwachen und Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Moderne Software ist hier das entscheidende Werkzeug. Daten aus Ihrem Tagesgeschäft werden gesammelt und zeitnah zur Verfügung gestellt. Dieses „operative Controlling“ erlaubt Ihnen, wichtige Kennzahlen in kurzen Zeitabständen zu messen. Auf Fehlentwicklungen können Sie umgehend reagieren. Angebotserfolgsquote, Auswertung aller Reklamationen, Ertragsanalyse der Baustellen, halb fertige Arbeiten sind nur einige der Kennzahlen, die Sie bei der erfolgreichen Steuerung Ihres Unternehmens unterstützen.

Bernhard Beser – Arbeitssicherheit – Pflicht oder Kür?



Das Seminar behandelt gesetzliche Vorgaben und ihre Auswirkungen auf den Unternehmensalltag: Was erwartet der Gesetzgeber von mir?/Wie erfülle ich diese Anforderung?/Spagat zwischen Theorie und Praxis./Führungsverantwortung: Rechtsgrundlagen/Delegation/Garantenstellung./Die Gefährdungsbeurteilung: Wann muss ich eine Gefährdungsbeurteilung vornehmen?/Was muss eine Gefährdungsbeurteilung beinhalten?/Wie sieht das in der Praxis aus?/Die Ladungssicherung: Welche Rechtsvorschriften muss ich beachten?/Wer ist für was zuständig bzw. verantwortlich?/Einige physikalische Grundlagen.

André Brömmel – „Ideen nicht nur haben, sondern Ideen realisieren



Unternehmer müssen Ideen haben und sich nahezu jeden Tag neu erfinden, denn Kunden wollen überrascht werden. Die Frage: Wie finden Sie neue Ideen? Und noch wichtiger: Wie realisieren Sie diese und verhindern, auf halben Wege hängen zu bleiben? Egal ob 24/7-Notdienst, 3-Jahres-Wartungsvertrag oder Ideen-Taxi ... In 60 Minuten lernen Sie, warum Ideen wichtig sind, wie Sie diese realisieren und welche kommunikativen Effekte Ideen haben können. Und wir zeigen, was Sie tun können, damit Ihre Kunden davon erfahren. Ziel ist es, dass jeder Teilnehmer mit einer konkreten Idee bzw. der vagen Vorstellung einer Idee die Veranstaltung verlässt.

André Brömmel – „Betriebsinterne Kommunikation: Wie Informationen zu Umsatz werden“

Obwohl Unternehmer wissen, dass Mitarbeiter das wichtigste Kapital sind, verwundert es, wie schlecht informiert und involviert diese oft sind. Da werden Angebote an Kunden versendet, von denen der Innendienst erst erfährt, wenn der Kunde anruft und bestellt ... Das ist nicht nur ärgerlich, sondern demotivierend und kann dazu führen, dass Mitarbeiter sich umorientieren. Dabei gibt es einfache Hilfsmittel, Mitarbeiter zu Multiplikatoren zu machen – zum Wohle des Unternehmens und zur Zufriedenheit der Mitarbeiter selbst. In 60 Minuten zeigen wir Wege und einzelne Bausteine auf, die Unternehmen einsetzen können, um die interne Kommunikation zu optimieren.

Markus Cosler – Der Pauschalvertrag



Wie genau wird das Rechtliche richtig nach der VOB/B gehandhabt? Pauschalverträge gewinnen in der Praxis stetig an Bedeutung. Der Bauherr geht davon aus, absolute Kostensicherheit zu haben und vor jedweden Veränderungen und Anpassungen des Preises geschützt zu sein. Aber ist das auch so? Stimmt der Spruch „pauschal ist pauschal“ so wirklich?

Unter welchen genauen Voraussetzungen können Sie auch beim Pauschalvertrag mehr Geld verlangen? Und wie viel? All diese Fragen beantwortet die Veranstaltung, genauso wie selbstverständlich Ihre spontanen Fragen, wobei der Referent das Thema spannend und unterhaltsam aufbereiten wird, aber das wissen Sie ja schon aus den bisherigen Veranstaltungen ...

Dr. Karin Fischer-Böhnlein – Unternehmensnachfolge in der Praxis



Tausende Unternehmen müssen jedes Jahr in Deutschland schließen, weil die Unternehmensnachfolge nicht ausreichend vorbereitet wurde. Vielfach wird dabei die Komplexität der verschiedenen Aspekte wie Steuern, Recht oder Finanzen gefürchtet. Eine frühzeitige Planung ermöglicht es jedoch, ausreichend Vorlauf für die erforderlichen Schritte einzuplanen, Komplexität zu reduzieren und rechtliche Fragen, steuerliche Besonderheiten und finanzielle Aspekte einheitlich zu betrachten. Sie erhalten in dieser Veranstaltung einen Überblick zu diesem spannenden Thema. Damit Ihre Firma Bestand hat und wachsen kann.

Dr. Karin Fischer-Böhnlein – Kluge Frauen sorgen vor

Tod, Krankheit oder Unfälle können Familien in Existenznot bringen. Frauen müssen sich selbst und ihre Kinder schützen. Kaum jemand weiß um die rechtlichen und finanziellen Konsequenzen einer Änderung der Lebensumstände, etwa durch Heirat, Kindern usw. Sie erfahren, wie Sie die Dinge in guten Zeiten gut und im Guten regeln können.

Oliver Groß – Führungskräfte heißen so, weil sie Kräfte führen



Führungsaufgaben haben sich nicht nur qualitativ in ihrem Anspruch verändert, sie verlangen auch eine zukunftsorientierte und motivierende Führungspersönlichkeit. Um diesem neuen Anspruch gerecht zu werden, braucht die Führungskraft von morgen mehr als nur Fachwissen.

Erhalten Sie Ideen und Impulse, wie Sie Ihre Fähigkeiten, Erfahrungen und Prinzipien in unternehmerischen Erfolg umwandeln.

- Charakter, Absicht und Inhalt – der Dreiklang zeitgemäßer Führung
- Entdecken und enttäuschen – Realität statt Illusionsabhängigkeit
- Wie Wertevermittlung wirklich funktioniert – Theorie wird zur Praxis

Oliver Groß – 1x Leben süßsauer, bitte (eine Erzählreise)

Mal süß, mal sauer – so ist das Leben! In süßen Momenten sind wir obenauf und voller Lebensglück. Und in sauren Zeiten? Da fühlen wir uns oft überfordert und fragen nach dem Sinn unseres Lebens und die vielen verheißungsvollen Erfolgs- und Glücksrezepte helfen auch nicht so recht. Was nun? In seiner Erzählreise lädt Sie Oliver Groß ein, die Kunst des Sich-selbst-Zuhörens wiederzuentdecken. Schnell werden Sie den Unterschied zwischen süß oder sauer (entweder-oder) bzw. süß und sauer (sowohl-als-auch) erkennen. Schöpfen Sie Kraft aus den Groß-artig angerichteten Gedanken und Geschichten und kreieren Sie Ihre eigenen süßsaurigen Lebens-Rezepte.

*Wir kamen, sahen und siegten! Sehr gute Themenauswahl. Schöne Gespräche in den Pausen und am Abend. Kameradschaftlich, freundlich und ehrlich! Das war echt gut!
R. Ötjengerdes*

Frank Hempel – Angebotsbearbeitung auf der Grundlage von Leistungsbeschreibungen (2)



Stolperfallen erkennen – Fehler vermeiden – Nachträge vorbereiten.

Dieses Seminar führt auf Wunsch etlicher Teilnehmer der Unternehmertage 2012 das Seminar von Bremen fort. Damit auch solche Teilnehmer von diesem Seminar profitieren können, die den ersten Teil in Bremen nicht miterlebt haben, wird es zu Anfang eine kurze Zusammenfassung von Teil 1 geben. Für Teilnehmer des ersten Teils soll diese Zusammenfassung zur Rekapitulation dienen. Daran anschließend werden neue Beispiele und wichtige Änderungen der VOB/C 2012 vorgestellt. Außerdem kann – soweit die Zeit reicht und Interesse besteht – kurz auf konkrete Fragen und Beispiele der Teilnehmer eingegangen werden.

Dr. Ronald Herkt – Inklusion im Badbereich



Die Umsetzung des Inklusionsprinzips in der Badgestaltung führt zu Lösungsvarianten, die durch ihre überzeugenden Produkteigenschaften im Sinne des „Design for all“-Ansatzes Nutzen und Komfort für alle Anwender bieten und damit weit über die Inhalte barrierefreier Gestaltungen hinaus wirken.

Dabei kommt es im Badbereich nicht nur auf die Wahl qualitativ hochwertiger und dauerhafter Produkte an, die allein schon durch ihre Wertbeständigkeit überzeugen. Auch der sparsame Umgang mit Wasser sowie die Sicherstellung der passiven und aktiven Hygiene (optimale Formgebung, Oberflächenveredelung) überzeugen in der Kundenansprache. Die dargestellten Markttrends wirken langfristig und beinhalten ein hohes Beratungs- und Umsatzpotential.

Michael Heun – „Ich krieg Dich doch!“ Wie man einen Einwand in einen Kaufgrund umwandelt



Sie haben in der Bedarfsanalyse genau zugehört und danach nutzenorientiert präsentiert. Trotzdem werden Sie immer auch mit Einwänden der Kunden konfrontiert. Kundeneinwände sind mitunter eine große Hilfe bei der Argumentation. Sie als Handwerker können konkret auf das Problem des Kunden eingehen, denn Einwände verdeutlichen, dass

- der Kunde/die Kundin sich mit Ihren Aussagen auseinandersetzt,
- offene Fragen und Kaufwiderstände vorhanden sind,
- die Vorstellungen des Kunden/der Kundin von Ihnen nicht abgedeckt werden konnten,
- der Kunde/die Kundin sich jedenfalls die Zeit nimmt, das Produkt oder die Dienstleistung zu besprechen.

Ziel: 1. Auflösen von Denkblockaden bei Einwänden/2. Sicherer Umgang mit Einwandbehandlungsmethoden/3. Praktischer Einsatz an Beispielen

Nutzen: 1. Bei Einwänden/Vorwänden des Kunden ruhig und gelassen bleiben/2. Den Einwand geschickt in einen potenziellen Kaufgrund umwandeln/3. Mehr Aufträge bei weniger Angeboten gewinnen

Prof. Dr. Manfred Hoppe – Wenn Brennstoffzellen-Heizgeräte erhältlich sind



Dass Brennstoffzellen-Heizgeräte (BZH) technisch funktionieren, gilt als belegt. Ob sie sich durchsetzen, hängt letztlich von anderen Kriterien ab. Über BZH informiert zu sein, ist die Voraussetzung für die Beratungs- und Entscheidungskompetenz der Fachhandwerker.

Die Markteinführung von BZH wird neue Anforderungen an Handwerksbetriebe stellen. Deren Kenntnis ist die Basis der Arbeits- und Geschäftsprozesse mit BZH. Hierzu werden Anforderungen erläutert, die bereits im Vorfeld der Unternehmertage auf der UPTODATE-Arbeitsplattform einzusehen sind.

Wer sich letztlich auf BZH einlässt, muss auch über die dafür erforderlichen Kompetenzen verfügen. Einiges ist dabei neu, vieles aber auch bereits vertraut. Im Seminar wird aufgezeigt, worum es im Einzelnen geht und wie die Kompetenzen für BZH erworben werden können.

Prof. Dr. Manfred Hoppe und Michael Sander – Erfolgreich ausbilden mit LIKA



Modernes Management im Handwerk erfordert auch eine zukunftsorientierte Form der Ausbildungsgestaltung, um dem Ausbildungsziel – der „Vermittlung“ einer umfassenden beruflichen Handlungskompetenz – nahezukommen. Das Ausbildungskonzept „Lernen im Kundenauftrag“ – kurz LIKA – stellt daher das aus berufspädagogischer Sicht bedeutsame auftragsorientierte Lernen in den

Seminare

Referenzen

Mittelpunkt der betrieblichen Ausbildungspraxis. Ziel der Veranstaltung ist es, die Grundelemente der Umsetzung von LIKA am Beispiel des Anlagenmechanikers/der Anlagenmechanikerin für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik darzustellen und sowohl den Ausbildungs- als auch den betriebswirtschaftlichen Nutzen deutlich zu machen.

Gunnar Johannsen – Zielmanagement



Ziel formuliert – und nun? Trotz aller Anfangsschwierigkeiten gelingt es vielen letztlich doch, ein Ziel zu formulieren; sogar mit all den Eigenschaften, die Ziele haben müssen, um zu wirken. Aber dann? Was, wenn Zeit, Motivation oder die Mittel für die Umsetzung fehlen? Oder es wurde zwar mit viel Schwung gestartet, doch im Alltag kommt der innere Schweinehund wieder hervor und schon steht der so schön begonnene Prozess wieder still.

Gunnar Johannsen gibt Tipps, zeigt einfache Tricks der „Selbstüberlistung“ und erläutert Methoden zur Selbstmotivation, die Ihnen helfen, den Faden immer wieder aufzunehmen und dran-zubleiben.

Gunnar Johannsen – Profi werden: nicht so schwer – Profi bleiben: jedoch sehr!

Geschafft! Nach entbehrungs- und arbeitsreichen Monaten (Jahren?) steht die Trophäe auf dem Tisch! Die Feierstunden sind verklungen, der Alltag schlägt zu, und jetzt?

Beim Beobachten und Begleiten unserer Profis im Handwerk während der Zertifizierung und danach zeigen sich viele kleine Details, die im Alltag den Unterschied ausmachen. Gunnar Johannsen hat interessante Beispiele zusammengestellt und zeigt auf, wie Sie am Ball bleiben, einige Fallen von vornherein umgehen können und wieder in den Fluss der positiven Stimulans kommen. Dazu stellt er Ihnen seinen neuen Dreiklang als Erfolgsrezept vor: „Profi werden, Profi sein, Profi bleiben!“ Seien Sie gespannt!

*Es war sehr schön
Freunde wiederzutref-
fen. Die Seminare bewegen
mich dazu, meine Persönlich-
keit und meine Mitarbeiter
weiterzuentwickeln.
Toll, die freundschaftliche
Atmosphäre.*

Jürgen Kijek – Schnäppchenjagd im Internet



1. Was ist das Ziel?

a. Das Internet bietet in der heutigen Zeit ein unabdingbares Medium, um aktuelle Informationen in allen Bereichen einzuholen – sicherlich nutzen Sie es selbst auch: für sich privat und geschäftlich. Leider stellt es auch viele Plattformen zur Verfügung, die das Thema „Preisdumping“ in rasender Geschwindigkeit vorantreiben. In diesem interaktiven Vortrag erfahren Sie alle nötigen

Hintergrundinformationen zum Thema und vor allem wichtige Tipps, wie Sie auf die Frage „... können Sie diesen Preis aus dem Internet halten?“ reagieren können, um das Geschäft ohne große Einbußen doch noch realisieren zu können.

2. Wo liegen die Schwerpunkte?

a. Der aufgeklärte Kunde von heute – Fluch oder Segen?

b. Wir als Konsumenten

c. Einkaufen im Internet

d. Der Gang zum Fachhandwerker mit dem Internetpreis in der Tasche – warum eigentlich?

e. Zwei-Phasen-Argumentation

f. Wenn nichts mehr geht

3. Welche Vorteile/Nutzen ergeben sich für den Teilnehmer?

a. Praxisnahe Verhaltens- und Argumentationsmuster für den „Ernstfall“

Jürgen Kitz – Die Energiewende als Wachstumschance für das Handwerk nutzen



Durch die Energiewende der Bundesregierung wird das Thema Energieeffizienz vom Ökothema zum Marktthema der nächsten Jahrzehnte. Ausgehend von der Technologie von Präsenz- und Bewegungsmeldern wird die Bedeutung der bedarfsabhängigen Gebäudesteuerung für die Energieeffizienz von Gebäuden skizziert. Dem Handwerk bieten sich Chancen für das Zusammenwachsen der Haustechnik-Gewerke Elektro und Heizung-Lüftung-Klimatechnik, die anhand

von unabhängigen Studien und Beispielen belegt werden. Darüberhinaus gibt die steigende Relevanz der Gebäudeautomation in der Energieeinsparverordnung EnEV 2012 vertriebliche Argumente für die Kundenansprache durch das Fachhandwerk.

Prof. Dr. Dieter Kruse – Umgang mit schwierigen Mitmenschen



An mehreren Fronten in unserem Leben tauchen schwierige Personen auf: Familiär (dabei denke ich nicht nur an Schwiegermütter, Lehrer unserer Kinder, trotzig Alte und erziehungsunwillige Kinder, auch an Gatten und Gattinnen ist zu denken). Im Kundenkreis (die extrem Sparsamen, die Kleinlichen, die Besserwisser, die Kontrolleure, die Entscheidungsunfähigen, die Zahlungsunwilligen, die Fordernden usw.). Im Mitarbeiterkreis (die Unzuverlässigen, die Erholungsbedürftigen, die Aufgeregten, die Ungenauen, die Feierabend-Fans, die Selbstüberschätzer, die Kommunikationsaktiven, die Frustrierten, die Unordentlichen, die Durstigen usw.). Der Vortrag wird aufdecken, dass hinter jedem Verhalten (gut oder schlecht) ein Motiv liegt. Der Handelnde kommt seinerseits durch seine speziellen Verhaltensmuster zu einem inneren Gleichgewicht. Da jeder Mensch sein Ich (EGO) schützen will, verhilft ihm sein oft scheinbar schräges Verhalten ganz offenbar doch wenigstens zu einem Grad von Bedeutsamkeit. Im Umgang mit Menschen, deren Verhalten uns Mühe und Ärger, manchmal Niedergeschlagenheit oder einfach Verdruss bringt, gilt es also zu erlernen, auf welchen Wegen die Bedeutsamkeit des Gegenübers wiederhergestellt werden kann. Dazu wird der Vortrag eine Fülle von Anregungen bieten, die sämtlich auf Alltagssituationen angewendet werden können. Die Zuhörer sollen nicht zu Therapeuten für schwierige Mitmenschen werden, sondern durch Empathie, Offenheit für andere Denkpositionen und kluge Steuerungsmöglichkeiten die ärgerlichen Situationen überwinden.

*Für mich
die wichtigste
Veranstaltung des
Jahres, besonders
Prof. Dr. D. Kruse.*

U. Neimann

Gerd Leithe – Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)



Ziel: Den meisten Unternehmern ist nicht klar, was das BDSG auch „kleinen“ Firmen vorschreibt und welche Strafen bei einem Verstoß verhängt werden können. In diesem Vortrag werden die Möglichkeiten aufgezeigt, wie sich der Unternehmer davor schützen kann.

Schwerpunkte: Wir werden nach einer allgemeinen Übersicht „Was bedeutet und warum besteht das BDSG“ hier primär nur auf die Punkte eingehen, die ein Handwerksunternehmen betreffen. **Nutzen:** Nach diesem Vortrag wird jeder Teilnehmer wissen, wo er was unternehmen muss, um die Vorgaben des BDSG zu erfüllen. Und es werden Vorlagen für MA-Verpflichtungen bereitgestellt.

Guido Mertens – iDeXs – Aufträge & Projekte profitabel steuern



In diesem Seminar geht es um die Leistungserfassung mit refinanzierem Prämienlohn für Mitarbeiter: Projektzeitziele unterschreiten/Eigenverantwortliche Bewertung der erbrachten Leistung/Werkzeug zur Selbstmotivation/Schnelle Projektabrechnung

Sie kennen das? Projekte werden zwar marktgerecht kalkuliert, aber am Ende zeitlich überschritten! IDEXs bietet die Lösung: Zusätzliche Leistungen erkennen, dokumentieren & gegenzeichnen lassen/Leistungsgerechte Prämierung der Mitarbeiter/Tägliche Soll-Istzeit-Vergleiche/Positives Projektklima/Eigenständige Organisation der Mitarbeiter anhand der Projektziele/Einfache Integration in den vorhandenen Betriebsablauf

Stephan Renkens – Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung



Viele Unternehmen sind auf der Führungsebene ein „Ein-Mann-Betrieb“. Aber was ist, wenn der Chef (länger) ausfällt, z.B. durch Krankheit oder Unfall?! Wenn es dann keine hinreichend Bevollmächtigten gibt, kann die Existenz der ganzen Firma auf dem Spiel stehen, weil keine Handlungsfähigkeit mehr besteht. Ohne entsprechende Vollmacht können selbst engste Angehörige oder Ehegatten erst einmal nichts tun. Was ist also wie auf jeden Fall zu regeln?

Das Seminar dient dazu, diese Fragen zu beantworten und entsprechende Vorsorge zu treffen. Gleichzeitig gibt es auch noch einige Hinweise zur ebenfalls wichtigen Thematik der Patientenverfügung.

Stephan Renkens – Kündigung eines Arbeitnehmers und eventueller Kündigungsrechtsstreit

Leider kommt es immer mal wieder vor, dass einem Mitarbeiter aus verschiedensten Gründen gekündigt werden muss. Was gilt es dabei zu beachten? Welches (Kosten-)Risiko habe ich, wenn der Arbeitnehmer Kündigungsschutzklage beim Arbeitsgericht erhebt?

Das Seminar gibt einen Überblick über die breit gefächerte Thematik eines Kündigungsverfahrens und soll helfen, Fehler zu vermeiden und (Lehr-)Geld zu sparen.

Seminare
geben wieder
neue Impulse
St./W. Wurster

Seminare

Referenzen

Frank-Michael Rommert – Mein privater Umgang mit Geld (Geldflussmodell)



Zunächst geht es darum, eine bessere Selbsterkenntnis zu bekommen, indem Sie das Rommert´sche Geldflussmodell kennenlernen. Anschließend sind Sie in einer Phase der Eigenarbeit dazu eingeladen, unter Nutzung der bereitgestellten Hilfen persönliche Ziele zu definieren und konkrete Schritte zu erarbeiten. Die Teilnahme am Workshop bietet Ihnen somit einen doppelten Nutzen: Sie betrachten Ihr Leben mithilfe des Modells aus der Vogelperspektive. Zudem erarbeiten Sie eine Liste von möglichen Maßnahmen, die Sie Ihren persönlichen Zielen näher bringen.

Gabi Rüben-Dembowski – Burn-out. Wenn Arbeit krank macht



Kaum eine seelische Beeinträchtigung hat in den letzten Jahren so viel Aufmerksamkeit erzeugt wie das Burn-out-Syndrom. Wird der Druck im eigenen Betrieb zu groß, fühlen sich die Mitarbeiter ihren Aufgaben nicht mehr gewachsen, entstehen Symptome wie Schlafstörungen, Angstzustände etc. bis hin zur Depression. Meist folgt dann die Diagnose Burn-out-Syndrom.

Wann muss ich mir Sorgen machen und was kann ich für mich und meine Mitarbeiter tun, um nicht auszubrennen? Was bringt Prävention und Stressmanagement meinem Unternehmen und mir als Privatperson?

Patrick Saballus – Kommunikation und Kollaboration im Unternehmen



In diesem Seminar soll den Teilnehmern anhand von innovativen Lösungen gezeigt werden, wie sie standortunabhängig und flexibel auf ihre Unternehmensstruktur zugreifen können. Die Zusammenarbeit und die Arbeitsabläufe im Unternehmen sollen durch E-Mail, (gemeinsame) Kalender und Kontakte sowie gemeinsame Dokumentenablagen optimiert werden. In diesem Seminar wird speziell auf das Thema Cloud-Computing eingegangen, was zukünftig ein immer größeres Thema bei kleinen und mittelständischen Unternehmen sein wird.

Rolf Steffen – Gute Mitarbeiter finden



Der Facharbeitermangel hat sich in 2012 zu dem bedeutendsten Wettbewerbsfaktor in vielen Handwerksunternehmen entwickelt. Gerade für Unternehmen der Branchen Gebäude- und Energietechnik wird in Zeiten der Energiewende eine steigende Marktnachfrage prognostiziert. Steigende Marktnachfrage ist die Basis für gute Entwicklungschancen, doch erst die professionelle Ausführung sichert Umsätze und Rendite.

Starten Sie ein Attraktivitäts-Programm zur Stärkung der Mitarbeiterzufriedenheit und schaffen Sie damit die ideale Voraussetzung, um auch weiterhin gute Mitarbeiter zu finden.

Gemäß dem Geist der UPTODATE-Offensive® erhalten Sie Tipps aus der Praxis für die Praxis. Es sind die einfachen, die sofort zu startenden Maßnahmen, die die Attraktivität Ihres Unternehmens als begehrten Arbeitgeber steigern. Denn auch hier zählt die alte Marketingweisheit: Die Idee schlägt das Budget.

Udo Steffen/Axel Sostmann – Strategie mit Zahlen



Die Unternehmensplanung unterstützt den Unternehmer dabei, die finanziellen Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen einschätzen zu können, und bietet neben den Daten aus der Buchhaltung die Basis für ein intelligentes Controlling.

Die Dokumentation und Kommentierung der Unternehmensplanung in einem Businessplan gehören zu den Standardanforderungen der Kreditinstitute bei Kreditentscheidungen und gehört zu den Rating-Kriterien.

In dem Vortrag werden geeignete Planungsinstrumente präsentiert. Anhand eines Beispiels wird demonstriert, wie mit branchenspezifischer Planungssoftware, Betriebsvergleichen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen und Jahresabschlüssen ein individuelles Planungsmodell aufgebaut wird, das sowohl für die strategische und operative Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung sowie für das Controlling eingesetzt werden kann.

Wir haben das 3. Mal an den Un-Tagen teilgenommen und sehr gute Ideen und Impulse mitgenommen. Die Veranstaltung war eine Bereicherung für meine weitere Unternehmensführung.
H. Mahr

Steffen Tom – Raus aus dem Drama – Leben (fast) ohne Konflikte



Nach dem großen Erfolg und dem positiven Feedback im letzten Jahr gibt es nun eine Wiederholung des Vortrags „Raus aus dem Drama“. Menschen zu führen ist eine große Herausforderung und Konflikte sind immer störend, da man dabei zu viel Energie verliert. Lernen Sie ein ganz einfaches Kommunikations-Modell kennen, das Ihre Art zu führen revolutionieren kann und hilft, Ihren Führungsalltag viel einfacher zu gestalten. Es geht darum, Konflikte erst gar nicht entstehen zu lassen oder rechtzeitig auszusteigen. Dieses Modell hat schon vielen Unternehmerinnen und Unternehmern geholfen, gelassener und entspannter den Alltag zu meistern.

Steffen Tom – „Die Wundertechnik“. Wie Sie Lösungen schaffen

Diese „Wundertechnik“ ist ein starkes Kommunikations-Instrument, um Veränderungen bei einzelnen Personen oder in Teams zu bewirken. Dabei geht es nicht um esoterische oder abgedrehte religiöse Ansichten, sondern um eine ganz einfache Form der Kommunikation. Diese hilft, um bei Konflikten oder scheinbar unlösbaren Problemen ganz schnell Lösungen und Veränderungen zu erzielen. Kommen Sie einfach mit und lernen Sie den Weg kennen, der zeigt, wie man Lösungen schafft, anstatt Probleme zu verschärfen.

Lernen Sie

- so zu kommunizieren, dass Sie schnell zur Lösung von Problemen kommen
- Menschen bei Veränderungen zu unterstützen
- neue Perspektiven der Führung kennen

Martina Zimmermann-Brase – Unterschied zw. mehr oder weniger erfolgreichen Unternehmern



Erfahren Sie mehr über die subjektive Sicht einer Steuerberaterin mit 20 Jahren Berufserfahrung. Fragt man Unternehmer, warum sie erfolgreich sind, dann kommen sehr oft Antworten wie: Es war die richtige Zeit, ich hatte die richtige Idee, es kam einfach eines zum andern.

Aus der Sicht der Steuerberaterin gibt es jedoch kritische Erfolgsfaktoren, die häufig über das Wohl und Weh einer Firma entscheiden.

Martina Zimmermann-Brase – Lohn optimal

Kennen Sie das? Eine Lohnerhöhung findet statt und keiner nimmt davon Notiz – schade ums Geld. Und Grund genug, sich Gedanken darüber zu machen, wie eine intelligente Lohnerhöhung aussehen kann. Sie erhalten in diesem Vortrag von Frau Martina Zimmermann-Brase, Steuerberaterin der UPTODATE-Gruppe konkrete Handlungs- und Umsetzungsempfehlungen für eine intelligent gestaltete Lohnerhöhung.

Hans-Dieter Zöphel – Erfolg durch Kräfte-Konzentration



- Die richtige Strategie durch Kräfte-Konzentration auf den wirkungsvollsten Punkt führt automatisch zu einem herausragenden Unternehmenserfolg mit beeindruckenden Kettenreaktionen. Das Ergebnis ist Einzigartigkeit durch Spitzenleistungen.
- Es ist der Weg zu überlegenen Alleinstellungsmerkmalen mit großer Anziehungskraft. Es ist der Weg zu hohen Abnahme-Mengen, höheren Löhnen und steigenden Gewinnen. Es ist der Weg zu Experten-Wissen, geringerem Risiko und wachsender Lebensqualität. Es ist der Weg aus der Falle von Rabatten und Preisnachlässen und somit der Weg aus der Austauschbarkeit.



Eröffnung Mediathek

Im Rahmen der UPTODATE-Unternehmertage 2012 wurden erstmalig Audioaufnahmen von einigen mitreißenden Vorträgen erstellt. Diese stehen nun unter www.audible.de und www.amazon.de zum Download zur Verfügung und sind Teil unserer neu eröffneten Mediathek. Hier finden Sie auch unser Hörbuch und in Zukunft weitere Bücher und Vorträge mit Inhalten der UPTODATE-Offensive®.

Selbstverständlich werden 2013 bei den UPTODATE-Unternehmertagen wieder Audioaufnahmen angefertigt und bereichern im Anschluss an die Veranstaltung unsere neue Mediathek.

Wellness

Beauty

Ihre Kosmetik- und Wellnessexpertin Helga Wunderlich und ihr Team aus der Beauty-Oase im RAMADA Hotel bieten Ihnen exklusive Beauty- und Wellnessbehandlungen und entspannende Stunden für Körper, Haut und Seele im hoteleigenen Wohlfühlbereich an. Wählen Sie Ihr individuelles Verwöhnpaket.

Dieses Programm bietet Ihnen das Team aus der Beauty-Oase an.

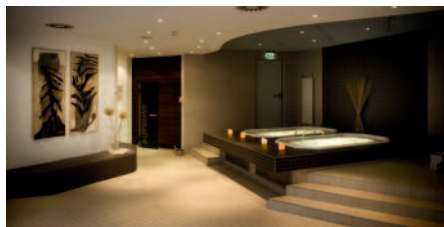
Wählen Sie aus:

- Klassische Rückenmassage 30,00 Euro
- Klassische Nackenmassage 16,00 Euro (15 Min.)
- Schröpf-Rückenmassage 30,00 Euro
- Hot-Stone-Rückenmassage 32,00 Euro
- Hot-Chocolate-Ganzkörpermassage 39,00 Euro
- Maniküre mit Lack 25,00 Euro
- Quick-Lifting 39,00 Euro (Kosmetikbehandlung mit Ultraschall)
- Wellness-Gesichtsmassage 35,00 Euro
- Fußreflexzonenmassage 29,00 Euro
- Ohrenkerzenbehandlung 29,00 Euro
- Tages-Make-up 16,00 Euro (15 Min.)

Nähere Informationen finden Sie unter:

www.beauty-oase-dresden.de

Buchung und Terminvereinbarungen unter:
Telefon: 03 51 - 4 79 90 30 oder
per E-Mail: wellnesssalon@versanet.de



Außerdem bietet Ihnen der Freizeitbereich des Hotels einen entspannenden Saunagang oder einen wohltuenden Whirlpoolbesuch in harmonischer Atmosphäre. Lassen Sie die Seele baumeln.

Mit Unterstützung der Qualifizierungspartner:

ESYLUX

GIRA

HILTI

STIEBEL ELTRON

uponor

■ Gesundheitsberatung

persönlich



Individuelle Gesundheitsberatung – „Gesundheit – unser wichtigstes Kapital!“

Frau Gabi Rüben-Dembowski berät Sie unter der Betrachtungsweise des ganzheitlichen Menschen mit dem Ziel, Ihre Lebensqualität zu verbessern.

Folgende Themenschwerpunkte werden angeboten: Ernährungsberatung, Stressmanagement, Stoffwechseleoptimierung und ein Gesundheitscheck. Sie möchten Ihre Lebensqualität verbessern und die kostenlose Beratung nutzen? **Kreuzen Sie einfach auf dem Anmeldebogen die Rubrik „Kostenlose Gesundheitsberatung“ an. Wir kontaktieren Sie zwecks Terminabsprache.**

■ Uhrenmanufaktur

Besichtigung

Uhrenmanufaktur Glashütte Original

Seit mehr als 165 Jahren steht der Name „Glashütte Original“ als Synonym für hohe Uhrmacherkunst, deutsche Präzision und außergewöhnliches Design. Traditionelle Manufaktur und innovative Technik sind bei Glashütte Original kein Widerspruch: Höchste Kundenzufriedenheit gepaart mit genauester Fertigungs- und Designqualität in Verbindung mit neuesten technologischen Standards sind Merkmale, die man mit dem Namen Glashütte Original verbindet und das Bindeglied zur UPTODATE-Offensive® darstellen. Hiervon können Sie sich bei einer Werksbesichtigung selbst überzeugen. Werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen und lassen Sie sich begeistern von filigraner Handwerkskunst auf höchstem Niveau.

Sollten einige Bereiche wegen geplanter Umbaumaßnahmen nicht zu besichtigen sein, wird das angeschlossene Uhrenmuseum für ansprechenden und überzeugenden Ersatz sorgen.

Für die Teilnahme berechnen wir 15,00 Euro inkl. Bustransfer. Die Teilnehmerzahl ist auf max. 60 Personen beschränkt. Bitte melden Sie sich auf dem Seminarbogen an, die Anmeldungen werden nach Eingang bearbeitet und berücksichtigt.

Inspiration vorab?
Hier bitte scannen.



Dresden / Stadtführung

Kultur

Dresden – Kulturhauptstadt

Dresden ist eine der schönsten Barockstädte Europas und eine attraktive Metropole zugleich. Tief verwurzelt in der reichen Tradition und eingebettet ins Elbtal, hat sich das „Florenz Deutschlands“ zu einer modernen Großstadt entwickelt. Die enorme Anziehungskraft liegt begründet im Reichtum der Kunst- und Kulturschätze sowie in der Zukunftsorientierung als Wissenschafts- und Industriestandort. Erleben Sie Dresden kompakt und genießen Sie die Stadt mit all ihren Facetten zu Fuß. Bei einer Führung durch die Frauenkirche wird für Sie exklusiv mit einer Sondergenehmigung ein Kammerchor den Rundgang mit Gesang untermalen. Lernen Sie das Wahrzeichen Dresdens – die Semperoper – in ihrer ganzen Pracht kennen und lassen Sie sich von unserem Guide die Schönheiten der Stadt zeigen.

Stadtführung inkl. Transfer 10,00 Euro



Tourismuszentrale
Dresden



*Auch in diesem Jahr
bin ich mit großer Freude
dabei gewesen. Es sind tolle
Bekanntschaften entstanden
und Freundschaften gefestigt
worden. Dresden wir kommen,
toll das Essen und der Umgang
untereinander.*

A. Prehn

Mit Unterstützung der Qualifizierungspartner:

ESYLUX•

GIRA

HILTI

STIEBEL ELTRON

uponor

Abendprogramm

Zusammensein



Unser DJ

Nach dem unglaublichen Erfolg der Abendveranstaltungen im letzten Jahr steht uns in diesem Jahr ein Raum für die Zeit nach der Re- und Zertifizierungsveranstaltung zur Verfügung.

Unser bewährter DJ, Sascha Jenny, Inhaber von Jenny Elektrotechnik, wird uns wieder mit seinem früheren Hobby begeistern und mit seiner Musik für Stimmung und Unterhaltung sorgen. Genießen Sie die lockere Atmosphäre unter Freunden.

Eine größere Nähe zu den Unternehmern wurde durch die Umstrukturierung erreicht. DJ hat für ein noch engeres Zusammenrücken gesorgt. Unbedingt wiederholen
D. Lorenz



Offenes Konzert des NAK Kammerchores Dresden

Herzlich sind alle Teilnehmer eingeladen, am Samstag um 19.30 Uhr den Abschluss der Unternehmertage bei einem geistlichen Konzert des NAK Kammerchores unter der Leitung von Matthias Doetz zu genießen. Ihnen wird eine stilistische Vielfalt aus verschiedenen Epochen geistlicher Chor- und Orgelmusik unter dem Motto: „Herr, Gott, du bist unsre Zuflucht für und

für“ im Gemeindezentrum der Neuapostolischen Kirche in Dresden-Neustadt, Böhmisches Str. 37, geboten. Kammerchor und Instrumentalisten dokumentieren eindrucksvoll Stimmbeweglichkeit, Klangfülle und eine lebendige Vortragsweise – resultierend aus einer engagierten und zugleich gelösten Grundhaltung. Lassen Sie sich entführen in die Welt des Klangs und runden Sie die Unternehmertage mit anspruchsvoller Chormusik der besonderen Art ab.



Hotel in schöner Lage vor den Toren Dresdens

Das RAMADA Hotel**** Dresden liegt nur 5 km von der Innenstadt entfernt mit traumhaftem Panorama-Blick auf Dresden! Die City erreichen Sie per Bus ohne Umsteigen in 25 Minuten. Ausreichend Parkplätze finden Sie am Hotel oder in der kostenpflichtigen hoteleigenen Garage. Das moderne RAMADA Hotel Dresden mit seinen 262 komfortablen Hotelzimmern ist das ideale Hotel für Städtebesucher der sächsischen Landeshauptstadt und Geschäftsreisende. Die Tagungs- und Veranstaltungsräume im RAMADA Hotel in Dresden sind optimal für professionelle Veranstaltungen geeignet – und damit ideal für unsere



UPTODATE-Unternehmertage 2013. Im TOP-FIT-Club des Hotels erwarten Sie ein gut ausgestatteter Fitnessraum – und

wunderbar entspannende Momente in Sauna und Aroma-Dampfbad. Massagen und Behandlungen stehen Ihnen im Wellness-Bereich des Hotels zur Verfügung. Das RAMADA Hotel Dresden hat für Sie renoviert: Im neu gestalteten Konferenzbereich des Hotels erwartet Sie moderner Komfort und eine neue Frische in den liebevoll renovierten Superior-Hotelzimmern.



Standard-Zimmer:

ca. 18 m²
 Bad/Dusche und WC
 Haartrockner
 WLAN-Internetzugang
 Telefon
 Radio und Satelliten-TV
 Kosmetikspiegel

SuperiorZimmer:

ca. 18 m² (frisch renoviert im April 2012)
 Bad/Dusche und WC
 Haartrockner
 WLAN-Internetzugang
 Telefon
 Radio und Satelliten-TV
 Klimaanlage
 Minibar
 Bademantel
 Tee-/Kaffeebereiter
 Kostenfreier Tiefgaragenstellplatz

Mehr Informationen unter:



Anreise

Anfahrt

RAMADA Hotel Dresden ****

Wilhelm-Franke-Straße 90, 01219 Dresden



Mit dem Auto: Von der Autobahn A17 nehmen Sie die Abfahrt Dresden-Prohlis. Fahren Sie auf den Zubringer Richtung Freital/Bannewitz. Am Ende des Zubringers nach etwa 300 Metern biegen Sie rechts in Richtung Dresden ab. Folgen Sie der Hauptstraße bis zum Ortseingangsschild Dresden (ca. 1 km). Nach einem Kilometer sehen Sie auf der linken Seite unser RAMADA Hotel Dresden.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln: Vom Dresdner Hauptbahnhof erreichen Sie das RAMADA Hotel Dresden bequem mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Steigen Sie am Hauptbahnhof Dresden in die Straßenbahn Linie 9 Richtung Prohlis oder 10 in Richtung Striesen. Fahren Sie bis zur Haltestelle Lennéplatz. Hier steigen Sie in den Bus 75 Richtung Goppeln oder Leubnitzer Höhe und steigen Kauschaer Straße aus. Das RAMADA Hotel Dresden befindet sich nun direkt vor Ihnen.

Kontakt

Organisation



Team Steffen AG

Silke Krumm

Veranstaltungsorganisation

Telefon: 0 24 04 / 55 15 – 32

E-Mail: silke.krumm@steffen.de