

SEMINARE UND WORKSHOPS

(Die französische Version folgt ab Seite 45)

Am Samstag, 11. Oktober, finden Referate von Jungunternehmen, die mit innovativen Geschäftsideen erfolgreich tätig sind (z. B. Doodle), und Seminare zur Persönlichkeitsbildung und aktuellen Managementfragen statt. Abgerundet wird der Tag mit einer Podiumsdiskussion zum Thema «Aufbruch in aufstrebenden Märkten, Konservatismus in Europa: Ist die Schweiz als Unternehmensstandort in Zukunft für den globalen Wettbewerb gerüstet?».

schaft gilt Immobilien, welche nicht nur schön aussehen, sondern optimal den Bedürfnissen der Benutzerinnen und Benutzer entsprechen und langfristig bezüglich Wirtschaftlichkeit optimiert sind. Er ist Mitglied der Kammer Bern.

reflecta ag: 1997 gegründet und inhabergeführt beschäftigt reflecta an den Standorten Bern und Zürich rund 30 Mitarbeitende in den Bereichen Management, Projekte und Recht.

Mit Projektmanagement vom nackten Chaos zum sicheren Weg zum Erfolg. Tipps und Erfahrungen für erfolgreiche Projekte.

1

Inhalt:

Die Aktivitäten bei der Jungen Wirtschaftskammer und auch das Berufsleben sind geprägt von Aufgabenstellungen mit Projektcharakter. Der Workshop vermittelt Ideen und Anregungen, wie Projekte mit einfachen Methoden und Führungsgrundsätzen besser organisiert werden können und gerade dank guter Planung auch Platz bleibt für Kreativität und Spontaneität.

Referenten:



Hannes Treier ist Mitgründer und Mitinhaber von reflecta. Ursprünglich Bauingenieur, ist er heute tätig als Projektleiter, Berater und Trainer in den Bereichen Projektmanagement und Führen von projektorientierten Unternehmen. Seine Herausforderungen sind anspruchsvolle Projekte und Situationen, deren Lösung nicht immer einfach auf der Hand liegen und wo Teams mit unterschiedlichen Sichtweisen zu einem gemeinsamen Ziel geführt werden müssen. Er ist Mitglied der Kammer Bern.



Christian Ingold ist Projektleiter bei der reflecta. Als dipl. Architekt FH mit einem MAS Facility Management hat er eine breite Ausbildung im Bereich Immobilienentwicklung und -betrieb. Seine Leiden-

Verhandlungsmacht – Psychologische Rhetorik

2

Inhalt:

Die Psyche spiegelt sich in der Körpersprache. Das Erkennen und Verstehen von Mustern und Stereotypen wird sensibilisiert und für die eigene Rede genutzt. Rhetorik hat hier wenig mit Sprechen oder mit Ansprachen zu tun, es geht um das richtige Schweigen, die edle Betonung, die leichte Natürlichkeit und einen authentischen Auftritt. Zur Stärkung der Verhandlungsmacht werden an Beispielen Wünsche, Ziele, Klarheit und Authentizität überprüft. Taktik und Regeln werden erklärt, mit Emotionen wird gespielt. Manipulationen werden aufgedeckt und analysiert.

Referent:



Hermann-Josef Kröger, MBA (Krems). Katholisch erzogen und klassisch geschult erlernte der Referent mit dreizehn Jahren die Prinzipien der Rhetorik erstmals von einem Jesuiten. Die Anwendungen des später immer wieder erweiterten Wissens ist weniger göttlich: der Referent führt für seine Auftraggeber knallharte Verhandlungen um Millionen.

Kröger & Kollegen sind spezialisiert auf IT-, Finanz-, Immobilien- und Energieprojekte. Ob Wachstum oder Sanierung, Konzern oder Mittelstand, Service-Level-Agreements oder Benchmarks, Etikette und Sympathie, mit durchschlagendem Erfolg für Wertsteigerung und Gesamtwirtschaftlichkeit.

Interkulturelles Training 3

Inhalt:

Interkulturelle Kompetenz ist im weitesten Sinne die Fähigkeit, mit Menschen aus anderen Kulturen sowie mit anderen Fähigkeiten und Erfahrungen erfolgreich zu kommunizieren. Das Referat mit Workshop führt mit praktischen Beispielen und Übungen in diese Thematik ein. Es regt den Appetit auf weitere Informationen, weiteres Lernen sowie das Anwenden im eigenen Umfeld an. Zur Einleitung werden aus Unternehmens- und Marketing-sicht wichtige Rahmenbedingungen und Potenziale aufgezeigt, damit die Fähigkeiten im Zusammenhang mit der interkulturellen Kompetenz ihre volle Wirkung entfalten können.

Referenten:

Thomas Baumer ist Betriebsökonom und hat über 20-jährige Erfahrung im Management verschiedener internationaler Unternehmen. Im Jahre 2000 gründete er das CICB Center of Intercultural Competence (www.cicb.net), dessen Schwerpunkte in Forschung, Fähigkeits- und Potenzialabklärungen sowie Weiterbildung im Bereich Interkulturelle Kompetenz liegen. Daneben ist er Partner des Unternehmens A+O Career Group, das umfassende Leistungen in der Karriereberatung von Einzelpersonen und Gruppen anbietet (Assessments, Outplacements und Coaching). Zuvor arbeitete er bei der Schweizerischen Fluggesellschaft Swissair als Division Manager im Swissair Training Center. Er besuchte bisher über 80 Länder und verfasste u. a. das Handbuch Interkulturelle Kompetenz (2 Bände, erschienen im Orell-Füssli-Verlag, Zürich).



Dr. Jörg T. Sorg (J.T.Sorg & Partner Diessenhofen – www.sorg-joerg.ch) ist seit 1985 Unternehmensberater im Bereich Unternehmensentwicklung, Marketing und Vertrieb. Nach seinem Studium an der ETH Zürich war er zunächst in Europa und USA in der Unternehmensentwicklung tätig. Bei einer namhaften

Unternehmensberatung in St.Gallen hat er prägende Erkenntnisse zum Thema Einzigartigkeit von Unternehmungen gewonnen. Seine Ausführungen dazu sind auch aus diversen internationalen Publikationen bekannt. Er ist Associated Partner der SMP (St.Galler Management Programm) sowie Faculty Member des Coaching Centers St.Gallen. Im CICB Center of Intercultural Competence ist er Mitglied der Geschäftsleitung.

Neue Geschäftsfelder mit Nachhaltigkeit 4

Inhalt:

Nachhaltigkeit wird zunehmend ein wichtiger Faktor für den Erfolg von Unternehmen. ClimatePartner zeigt dazu Handlungsoptionen und deren Nutzenpotential aus verschiedenen Blickrichtungen auf. Basierend auf den jeweils individuellen Unternehmensanforderungen der Klienten werden Klimaschutzaktivitäten und -leistungen in verschiedenen Unternehmensbereichen und -prozessen integriert.

Referent:

Tobias Heimpel hat seinen Hintergrund im Marketing- und Kommunikationsumfeld. Nach ersten klimaneutralen Produkten im Jahr 2004 und zahlreichen Strategieprojekten im freiwilligen Klimaschutz, gründete er gemeinsam mit Moritz Lehmkuhl 2006 das Unternehmen ClimatePartner.

Sie wollen, dass man Ihnen zuhört? Wieso soll man Ihnen überhaupt zuhören? 5

Inhalt:

Sie sind tagtäglich mit der Situation konfrontiert, dass Ihnen jemand zuhören soll. Dies gelingt nicht immer erfolgreich. Zuhören ist eine der elementaren Voraussetzungen, damit ein Auftrag oder ein Projekt gelingt oder aber eine Information «richtig» ankommt. Wie können Sie den Zuhörer vom ersten Augenblick

fesseln? Mit einem solch langweiligen Text wie den, den Sie gerade lesen? Es braucht mehr. Es braucht den Menschen und eine Idee.

In unserem Workshop erleben und entwickeln Sie Methoden, wie Sie Ihre Zuhörer vom ersten Augenblick an fesseln können. Der erste Eindruck entscheidet.

Referent:



Alois Gartmann hat vor seinem Wechsel in die Erwachsenenbildung während neun Jahren als Lehrlingsausbilder erfolgreich Schlüsselkompetenzen vermit-

telt. Als Lehrbeauftragter überzeugt er im Modul «Datenermittlung, Zeitwirtschaft und Rechnungswesen» durch seine zielorientierte und abwechslungsreiche Lernmoderation. Seine Studenten schätzen seine natürliche, menschliche und motivierende Art. Als Product Manager moderiert Gartmann Seminare zu den Schlüsselkompetenzen für Lehrpersonen und Studenten. Er ist verantwortlich für die didaktische Weiterbildung der rund 200 Lehrpersonen des sfb Bildungszentrums.

rat der ENTERPRISE Stiftung, Präsident von SwissParks.ch).

Das StartZentrum Zürich eröffnete seine Tore 1999 und bietet Beratung, Infrastruktur, Ausbildung und Kapitalvermittlung für Gründungsinteressierte und Jungunternehmer im Kanton Zürich an. Seit diesem Zeitpunkt konnten über 100 Unternehmen mit über 2000 Arbeitsplätzen aufgebaut werden.

Das StartZentrum Zürich wird von der Stadt und dem Kanton Zürich sowie namhaften Wirtschaftsverbänden, Unternehmen und Organisationen getragen.



Michael Näf hat an der ETH Zürich Informatik studiert. Er arbeitete mehrere Jahre im Bereich Informationssicherheit und war als Dozent an der ETH Zürich tätig, wo er das Information Security Laboratory aufbaute und leitete. 2007 gründete er die Inturico Engineering GmbH, die später zur Doodle AG wurde.

Doodle ist ein webbasierter, kostenloser Service, mit dessen Hilfe leicht Termine für eine Sitzung, eine Telefonkonferenz oder ein Familientreffen gefunden werden können. Doodle ist besonders dann nützlich, wenn den beteiligten Personen kein gemeinsamer Kalender zur Verfügung steht.

(Foto: Philippe Rossier/BLICK)

Überlebensstrategien für Start-up's

6

Inhalt:

Marc Hamburger vom StartZentrum Zürich und Michael Näf von Doodle erörtern, welches die grössten Hürden und Stolpersteine nach der Firmengründung sind, wie man diese umgeht und wie man sich als erfolgreiches Unternehmen im Markt etabliert.

Referenten:



Marc Hamburger hat an der Universität St.Gallen Betriebswirtschaft studiert. Er ist seit 1999 Geschäftsleiter des StartZentrums Zürich, des führenden Kompetenzzentrum für Jungunternehmen. Weitere Funktionen im Bereich Jungunternehmertum ergänzen die Haupttätigkeit (Delegierter des Verwaltungsrats von Business Tools, Stiftungs-

PODIUMSDISKUSSION

7

«Aufbruch in aufstrebenden Märkten, Konservatismus in Europa: Ist die Schweiz als Unternehmensstandort in Zukunft für den globalen Wettbewerb gerüstet?»

Die Podiumsdiskussion steht unter dem Arbeitstitel «Aufbruch in aufstrebenden Märkten, Konservatismus in Europa: Ist die Schweiz als Unternehmensstandort in Zukunft für den globalen Wettbewerb gerüstet?». Folgende Fragen stehen dabei im Vordergrund:

- > Was zeichnet den Unternehmensstandort Schweiz aus? Wo liegen seine Stärken und Schwächen im Bezug auf die Standortfaktoren wie Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften, Steuerbelastung, Mobilität, Forschung und Innovation?
- > Welche Herausforderungen stellen sich insbesondere aufgrund des steigenden Innovationsdruckes und der wachsenden Konkurrenz von aufstrebenden Ländern in Zukunft?
- > In welchen Bereichen herrscht vorwiegend Handlungsbedarf? Was wurde bisher diesbezüglich unternommen? Wo ist die Politik gefordert?
- > Welche Empfehlungen können Schweizer Unternehmen gegeben werden, damit sie sich im internationalen Wettbewerb behaupten und eine Spitzenposition erlangen können?

Teilnehmer:



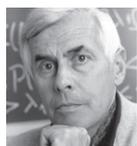
Dr. Peter Kurer wurde anlässlich der Generalversammlung im April 2008 in den Verwaltungsrat der UBS und daraufhin zu dessen Präsidenten gewählt. Er sitzt dem Corporate Responsibility Committee und dem Strategy Committee vor. Kurer war 2002 zum Mitglied der Konzernleitung ernannt worden, er kam 2001 als Group General Counsel zu UBS.



Prof. Dr. Joël Mesot, Direktor des Paul Scherrer Institutes, Professor an der ETH Zürich und der EPF Lausanne. Mesot studierte Physik an der ETH Zürich, wo er auch promovierte. Nach einem Auslandsaufenthalt am Argonne National Laboratory/USA übernahm er die Leitung der Spektroskopie Gruppe am Labor für Neutronstreuung der ETH Zürich und des Paul Scherrer Institutes. Für seine Arbeit wurde er mit dem IBM Preis der Schweizerischen Physikalischen Gesellschaft und mit dem Latsis Preis der ETH Zürich ausgezeichnet.



Botschafter **Dr. Eric Scheidegger** ist stellvertretender Direktor des SECO und leitet die Direktion für Standortförderung. Nach seinem Wirtschaftsstudium war er bei der «Gesellschaft zur Förderung der schweizerischen Wirtschaft» (Wirtschaftsförderung, wf) und danach in der Wirtschaftsredaktion der «Neuen Zürcher Zeitung» tätig. Bevor er 2002 als Mitglied der Geschäftsleitung zum SECO stiess und vom Bundesrat zum Botschafter ernannt wurde, begleitete Scheidegger während vier Jahren Bundesrat Pascal Couchepin als seinen wirtschaftspolitischen Berater im Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement.



Prof. Dr. Bernd Schips war bis Anfang 2006 Leiter der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich. Er studierte an den Universitäten Karlsruhe, Tübingen und Bochum und habilitierte im Jahre 1970 in Wirtschaftstheorie und Ökonometrie. Er hatte verschiedene Professuren in Deutschland und der Schweiz inne, bevor er im Jahre 1992 die Leitung der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich übernahm. Schips war unter anderem auch Mitglied des Sachverständigenkreises «Informationstechnologie» des Bundesministeriums für Forschung und Technologie der Bundesrepublik Deutschland, Mitglied der Eidgenössischen Kommission für Konjunkturfragen (KfK), Leiter der Expertengruppe «Landesindex der Konsumentenpreise, LIK 2000» sowie Präsident der Expertengruppe für Wirtschaftstatistik.

Moderation:



Dr. Beat Kappeler, lehrte von 1996 bis 2000 an der Universität Lausanne und ist Kommentator bei der NZZ am Sonntag und Le Temps. Zudem ist er Mitglied der Eidg. Kommunikations-Kommission ComCom. Nach Abschluss des Studiums in Genf und Westberlin in sciences politiques HEI arbeitete er als freier Wirtschaftsjournalist. Von 1977 bis 1992 war Beat Kappeler Sekretär des Schweiz. Gewerkschaftsbundes und betreute die Liberalisierungsdossiers Wettbewerbspolitik, Wirtschaftsrecht und Freihandel. Seit 1992 arbeitet Beat Kappeler als freier Journalist.