

Der aktuelle Newsletter

Ausgabe 03 - Frühjahr 2009



Liebe
UWW-Mitglieder!

Soweit wir uns erinnern, liegt die letzte Ausgabe unseres UWW-Newsletters schon eine Weile zurück. Die Erinnerung haben wir ‚natürlich‘ in einem mentalen Briefkasten abgespeichert, so wie es uns Markus Hofmann - Top Gedächtnistrainer in Deutschland - bei unserem mitreißenden UWW-Abend im Juli letzten Jahres erläutert hat.

Wir erinnern uns auch an die Tipps für eine gelungene Pressearbeit von Andrea Baring und an den Vortrag von Kommunikationstrainerin Ilona Gross zum Thema ‚Schlagfertigkeit ist erlernbar und trainierbar‘.

Für die Hintergründe der Bankenkrise benötigen wir alle wohl keinen mentalen Briefkasten. Der Inhalt dieses Vortrags von Stefan Neuhaus ist auch ohne Mnemotechnik im Gedächtnis verankert.

Auf Seite 2 erfährt der interessierte Leser unter dem Titel ‚Netzwerk macht Schule‘ nochmals Details zu unserem Engagement in Sachen ‚Schule/Wirtschaft‘, das wir auch auf unserer Hauptversammlung im Februar vorgestellt hatten.

Und natürlich stellen sich auf Seite 2 auch wieder neue Mitglieder vor, die wir an dieser Stelle recht herzlich in der UWW begrüßen.

Eine interessante Lektüre wünscht
Ihnen

Claudia Bernard

Brandaktueller Vortrag:

Anmerkungen zur Finanzmarktkrise

von Stefan Neuhaus

Die Schuldigen glaubt man gefunden zu haben, der Weg in den Abgrund ist nachgezeichnet. Tausende Amerikaner leisteten sich ein schöneres Leben auf Pump, US-Banken vergaben billige Kredite an die Unterschicht, verbrieften die Risi-



Stefan Neuhaus: „Die Politik hat keine Strategie!“

ken und verkauften die Kredite wie Streubomben in die ganze Welt. Solange das System funktionierte, spielte es keine Rolle, dass niemand mehr das Wechselspiel aus Schulden, Wertpapieren und Kreditversicherungen durchschaute. Doch die Blase platzte und riss die Realwirtschaft mit.

Die Politik reagiert - aber leider nicht vorausschauend. So ist die Krise immer ein paar Meter voraus. Die Regierung springt von Fall zu Fall ein. Aber eine Strategie hat sie nicht. Schlimmer noch: Sie hat zwar immer wieder Konzepte ins Gespräch gebracht, sie dann aber wieder zurückgezogen. Solange die Märkte aber nicht wissen,

wer die Risiken trägt, rechnen sie mit dem schlimmsten. Man will den Banken helfen, aber den Steuerzahler nicht belasten. Doch beides geht nicht. Die Politik streitet über den Begriff ‚Enteignung‘. Dabei gilt die einfache Rechnung: Je eher eine Bank in den Händen des Staates ist, desto eher hat sie die Chance, überhaupt wieder zu funktionieren.

Zweimal ist es der Politik bisher gelungen, der Krise die Stirn zu bieten. Einmal, als im Herbst 2008 die Regierungen weltweit Notfallpläne aufstellten. Das hat den Totalabsturz des Finanzsystems verhindert, aber nicht seinen weiteren Niedergang aufgehalten. Ein zweites Beispiel ist die deutsche Abwrackprämie. Sie wirkt überraschend gut und sofort, zu 100 Prozent und sie kann gleich abgesetzt werden, wenn sie nicht mehr gebraucht wird. Wichtig: Man kann nicht gleichzeitig eine Krise bekämpfen, die Staatsverschuldung einfangen und den Steuerzahler beglücken. Es geht nur eines von dreien - und jetzt ist Nummer eins gefragt.

Ansonsten fast überall dasselbe Bild: reagieren statt agieren. Wie lange diskutieren wir noch? Je länger die Unsicherheit andauert, desto teurer wird es am Ende. Jetzt aber sind Konzepte gefragt, die schnell wirken, und Personen, die den Mut haben, diese Konzepte umzusetzen. Wenn die Politik das Rennen gegen die Krise verliert, steht viel mehr als Grundsätze und Geld auf dem Spiel.

Aus dem Inhalt:

- S. 1 Anmerkungen zur Finanzmarktkrise; Vortrag von Stefan Neuhaus
- S. 2 Netzwerk macht Schule: Die UWW unterstützt die Berufsorientierung
- S. 2 Vorgestellt: Wir begrüßen vier neue UWW-Mitglieder
- S. 3 Andrea Baring: Effiziente Pressearbeit für mittelständische Unternehmen
- S. 3 Markus Hofmann: Erinnerungsvermögen lässt sich trainieren
- S. 4 Ilona Gross: Schlagfertigkeit ist erlernbar und trainierbar
- S. 4 Wichtige Termine 2009

Vertiefte Berufsorientierung

Neue Mitglieder

Die **Werbeagentur Bröker** hat sich das Sportmarketing zur Aufgabe gemacht. Inhaber ist der Stadtrat und frühere Wirtschaftsreferent **Heinz Bröker**, der nebenberuflich noch als Consultant für zwei



Münchener Unternehmen tätig ist (der Linhof Präzisions-Systemtechnik GmbH und der Nikolaus-Karpf-Bau GmbH), die er früher als Geschäftsführer leitete.

Die **J. Foeldeak GmbH** wurde 1946 von dem gleichnamigen erfolgreichen Ringer und Trainer gegründet. Heute leitet **Norbert Hörr** das Unternehmen. Hergestellt werden hochwertige Sportmatten, die mittlerweile weltweit in Sportstätten und bei internationalen Wettkämpfen wie auch bei der Olympiade eingesetzt sind.



www.foeldeak.com

Die **Notare Rudolf Huber und Thomas Grauel** betreuen ihre Mandanten in allen Bereichen von Grundstücksbeurkundungen, Erbschaftsfällen und Testamenten, aber auch bei der rechtlichen



Risikoversorge für Unternehmen, deren richtige Rechtsform und der notwendigen Nachfolgeplanung.

Andreas Völker ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht. Der in Hamburg geborene Jurist hat sich nun nach einer umfangreichen Spezialausbildung (u.a. Steuerrecht, Erbrecht) in Geltung niedergelassen. Er ist neben der UWW auch Mitglied in mehreren Fachgremien und Berufsverbänden.



Impressum

Herausgeber: Unternehmensvereinigung Wirtschaftsraum Wolftratshausen e.V. (UWW), www.uww.info
 V.i.S.d.P.: Claudia Bernard, Tannenweg 10, 82515 Wolftratshausen
 ©, Redaktion, Layout und Herstellung: Redaktionsbüro Tutsch, Feldstraße 2a, 82515 Wolftratshausen, Tel.: 08171/488-007, Fax: 08171/488-016, redaktion.tutsch@t-online.de, www.tutsch.info
 Fotos: Baring, Gross, Pixelio-Bildarchiv, Tutsch, UWW

Nicht jeder Schüler weiß zum Ende der Schulzeit, welchen beruflichen Weg er einschlagen könnte. Zum einen fehlt die Unterstützung aus dem Elternhaus, zum anderen fehlt die Einschätzung der Schüler ihrer eigenen Stärken und dazu passender Berufsbilder.

Die UWW hat zusammen mit der Bundesagentur für Arbeit für unsere drei Wolftratshausener Schulen Konzepte gesponsert, die die Schüler bei der Berufswahl unterstützen. Zusammen mit den Rektoren und Lehrern der Schulen und der Gesellschaft zur Förderung beruflicher und sozialer Integration gGmbH (gfi) entstanden folgende Projekte:



■ Realschule Wolftratshausen: Einzelcoaching zur Unterstützung bei der Stellensuche

Mit einem Eignungstest und der Beschreibung, Analyse und Bewertung des Ist-Zustandes wurde zunächst ein aussagekräftiges Profil für Schüler ohne Anschlussperspektive erarbeitet. Danach wurden Ziele formuliert, Prioritäten festgelegt, ein geeignetes Vorgehensverfahren ausgewählt und verbindliche Vereinbarungen getroffen und eingefordert.

Die Schüler haben gelernt, dass in der Berufswelt gewisse Spielregeln einzuhalten sind, Aufgaben erledigt werden müssen und Verantwortung zu tragen ist. Für alle Schüler konnte am Ende ein Berufsziel formuliert werden.

■ Volksschule Waldram und Volksschule Wolftratshausen: praktische Mitarbeit in Projektgruppen mit beruflichen Bezug Holz, Farbe, Raumgestaltung, Elektro und Hauswirtschaft

Nach der Auswertung eines Berufswahltests („Geva“-Test), konnten sich die Schüler einer Projektgruppe anschließen.

So erhielten die Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit, die jeweiligen Berufsfelder intensiv kennen zu lernen. Unter Anleitung

von Fachkräften (Meister und pädagogische Fachkräfte) wurden die Schüler angeleitet, fachliche Aufgaben zu erfüllen, dabei ihre Stärken und Schwächen an den gestellten Anforderungen zu messen, sich in der Arbeitsgruppe zu erproben, Ausdauer zu trainieren und Fertigkeiten zu erlernen.

Ein Projekttag pro Gruppe war jeweils dem beruflichen Kompetenztraining vorbehalten. „Benimm ist in“ vermittelte den Schülerinnen und Schülern eine Vorstellung davon, was bei einem Vorstellungsgespräch von Ihnen erwartet wird. Sie übten in Rollenspielen, wer wen zuerst begrüßt, wie Gestik, Mimik und Körpersprachen wirken und was positiv zu einer

gelingenen Begegnung beiträgt. Ein kleiner Knigge-Test rundet diesen Tag ab.

Die pädagogischen Mitarbeiterinnen erarbeiteten zusammen mit den Ausbildern für jeden Schüler ein berufsbezogenes Profil, das der Klassenleitung zur Verfügung gestellt wurde. Die Ergebnisse sind Grundlage für anschließende Auswertungsgespräche mit den Schülern und für die Elternarbeit. Es ergeben sich Handlungsansätze hinsichtlich der Stärken und Schwächen, die somit im kommenden Schuljahr weiter verfolgt werden können.

Im Rahmen der Projektwoche konnten die Klassenleiter eine deutliche Veränderung bei ihren Schülern spüren. Die meisten erschienen bereits weit vor Unterrichtsbeginn, legten keinen großen Wert auf die Pausenzeiten und ließen sich durch die praktischen Anteile im Projekt zu einem hohen Grad begeistern. Obwohl die Unterrichtszeit täglich deutlich länger war, konnten die Schüler durchgängig motiviert werden und zeigten beachtliche Ergebnisse.

Der motivierende Erfolg dieser Projekte hat die UWW veranlasst, auch für 2009 Gelder zur Förderung derartiger Projekte bereit zu stellen.

Tipps für mittelständische Unternehmen

Effiziente Pressearbeit

von Andrea Bäring

Das Thema Pressearbeit gewinnt in der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Lage für mittelständische Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Dies nahm die Unternehmervereinigung Wirtschaftsraum Wolfratshausen e.V. (UWW) zum Anlass, Andrea Bäring, Inhaberin von eBizz-concept, einer auf mittelständische Unternehmen spezialisierten PR-Agentur, zum UWW-Stammtisch am 24. November 2008 einzuladen, um zu diesem spannenden Thema zu referieren. Hier die Zusammenfassung des Vortrages.

In mittelständischen Unternehmen wird das Thema Pressearbeit oft viel zu sehr vernachlässigt. Dabei liegen die Vorteile auf der Hand:

- Vergleichsweise geringe Kosten bei großer Wirkung,
- hohe Glaubwürdigkeit,
- geringe Streuverluste,
- effizient neue Kunden gewinnen,
- Positionierung am Markt/Imagebildung.

Wichtig ist dabei, die entscheidenden Erfolgsfaktoren guter Pressearbeit zu kennen:

1. der richtige organisatorische Rahmen

Ein (!) Mitarbeiter sollte für das Thema Presse verantwortlich sein. Er muss das Unternehmen möglichst gut kennen und

unmittelbaren Kontakt zur Geschäftsführung haben.

2. professioneller Umgang mit der Presse

Das heißt, bestimmte Spielregeln in der Zusammenarbeit mit Journalisten zu kennen und einzuhalten.

3. die Zielgruppe zu kennen, und genau zu wissen, mit welchen Medien diese am besten zu erreichen ist.

4. strategisch zu arbeiten, sowohl was die langfristige Planung anbelangt, als auch die Einbindung der Pressestrategie in eine ganzheitliche Kommunikationsstrategie.

Wie aber kann gute PR Schritt für Schritt umgesetzt werden?

Aufbauend auf den definierten Kommunikationszielen (zum Beispiel Imageveränderung, Erhöhung des Bekanntheitsgrades, Informationsvermittlung, Vertrauen stärken, etc.) und daraus abgeleiteten Kommunikationsinhalten, ist ein Themenplan bzw. Jahres-PR-Plan zu erstellen. Dieser listet sämtliche Anlässe auf, an denen man sich an die Presse wenden möchte.

Darüber hinaus beinhaltet er Angaben über die einzusetzenden Kommunikationsmittel sowie die optimalen Kommunikationszeitpunkte. Er stellt damit eine Art Maßnahmenbündel dar, das sich zu

den verschiedensten Zeitpunkten mit den unterschiedlichsten Maßnahmen an die relevanten Zielgruppen richtet. Und dieses Maßnahmenbündel gilt es nun ‚nur noch‘ umzusetzen.

Sind die Aktionen erfolgreich über die Bühne gegangen, sollten die Ergebnisse der PR-Arbeit evaluiert werden, um aus möglichen Fehlern zu lernen und die Arbeit in Zukunft noch effektiver gestalten zu können. Die wichtigsten Mittel sind hier die Medienresonanzanalyse - auch Clipping genannt - sowie die Input-Output-Analyse.

Und zu guter Letzt die Frage, was tun, wenn die Vorteile der Pressearbeit genutzt werden sollen, aber Kapazitäten fehlen und Know-how intern nicht vorhanden ist?

Hier können externe Dienstleister helfen. Zum Beispiel bei der Planung und Ausrichtung von Pressekonferenzen, der Konzeption von Kampagnen und deren Umsetzung, beim Texten von Fachartikeln und Pressemitteilungen wie auch bei der abschließenden PR-Evaluation.

andrea.baering@ebizz-concept.de



Markus Hofmann und die Mnemo-Technik

Das Erinnerungsvermögen lässt sich trainieren

Am 21. Juli 2008 hatte die UWW einen Top-Referenten geladen: einer der erfolgreichsten Gedächtnistrainer Europas (2006 wurde er mit dem Excellence Award für Trainer und Referenten ausgezeichnet) - Markus Hofmann - begeisterte mit seiner Form des Gedächtnistrainings die über 100 Gäste im Krämmel-Foyer.

Grundlage seines Gedächtnistrainings ist die so genannte ‚Mnemo-Technik‘: die Kombination von linker und rechter Gehirnhälfte. Während die linke rationale Seite auf Worte, Begriffe und Zahlen ‚spezialisiert‘ ist, speichert die rechte emotionale Gehirnhälfte Bilder. Sie ist Sitz von



Intuition, Kreativität und Phantasie.

Muss man sich nun Worte, Argumente oder Zahlen einprägen, so hilft es, diese mit Bildern im Gedächtnis zu verknüpfen.

Und je humorvoller diese Bilder sind, desto besser bleiben sie in Erinnerung.

Ein weiteres Hilfsmittel, um sich Dinge in einer bestimmten Reihenfolge zu merken, ist die Einrichtung von mentalen Briefkästen. So konnten sich die UWW-Gäste persönlich davon überzeugen, dass sie sich in kürzester Zeit die Namen der zehn letzten US-Präsidenten merken konnten: In richtiger chronologischer Reihenfolge wohlgeordnet!

Mit Markus Hofmann ist es uns wieder gelungen, unseren Mitgliedern einen sowohl spannenden wie auch mitreißenden Abend zu bieten.

www.markus-hofmann.de

Vorbereitet sein und selbstsicher auftreten:

„Schlagfertigkeit ist erlernbar und trainierbar!“

von Ilona Gross

Na, gibt es das Hemd auch passend?“ Die besten Antworten auf unfaire Angriffe fallen einem meist erst auf dem Nachhauseweg ein. Aber: „Schlagfertigkeit kann man lernen“ sagt die Management-Trainerin und UWW-Mitglied Ilona Gross und lieferte den Anreiz in Form eines Intensivtrainings für die anderen UWW-Mitglieder. Mit großer Begeisterung nahmen die Teilnehmenden die Profi-Tipps für erfolgreiche Kommunikation sowie für die angemessene Reaktion auf unerwartete Provokationen auf.

Ilona Gross erklärte, wie man seinem Gegenüber geschickt den Wind aus den Segeln nimmt. Grundvoraussetzung für erfolgreiche Schlagfertigkeit: Vorbereitet sein. Wer sich gezielt vorbereitet, hat den ‚Sieg‘ schon so gut wie in der Tasche. Das Risiko, auf dem Weg dorthin angegriffen zu werden, ist von vornherein deutlich verringert.

Treten im Gespräch unerwartete Situationen auf — beispielsweise verbale Attacken oder unangenehme Fragen — gilt für die konstruktive Schlagfertigkeit: Angemessen, das heißt personen-, sach- und zeitgerecht, zu reagieren. Für eine erstklassige Antwort gibt es keine zweite Chance.

Dann wieder nachgeben, während Sie die Gesprächsführung trotzdem beibehalten. Sonst provozieren Sie einen wiederholten Angriff. Profi-Tipp: Antworten Sie nicht sofort auf jede Frage. Und das ist schwer, da wir schon als Kinder lernen, dass und wie wir Fragen zu beantworten haben. „Frage nicht, antworte!“ — Eine alte Regel, die in kritischen Gesprächssituationen häufig in Sprachlo-



Ilona Gross: Lassen Sie sich nicht in die Defensive drängen. Erfolgreiche Argumentation und verbale Schlagfertigkeit lassen sich trainieren.

sigkeit mündet.

Fragen oder Aussagen von kritischen oder unfairen Gesprächspartnern aufzunehmen und zu beantworten heißt, diese zu legitimieren. Stattdessen: Bewerten und nutzen Sie die Fragen Ihres Gegenübers, um Botschaft zu bringen. Beispiel: „Wie erklären Sie sich das schlechte Image Ihres Unternehmens?“ Eine mögliche Antwort: „Da haben Sie einen falschen Eindruck. Unser Image ist sehr gut. Fakt ist, wir haben in den vergangenen Jahren die Marktführerschaft erfolgreich übernommen.“

Schaffen Sie von vornherein eine positive Gesprächsatmosphäre. Legen Sie sich gute Antworten auf wichtige Fragen und kritische Argumentationen zurecht. Formulieren Sie prägnant und aktiv. Sprechen Sie betont und behalten die Gesprächsführungsebene im Auge. Dazu setzen Sie positiv unterstreichende Signale wie Körpersprache, Mimik und Gestik richtig ein.

Während Ihrer Gesprächssequenzen geben Sie immer wieder Struktur vor. Das gibt Ihren Gesprächspartnern von Anfang an die Sicherheit, gut aufgehoben zu sein. Wenn Sie dennoch angegriffen werden, setzen Sie bewährte Techniken ganz bewusst ein. Arbeiten Sie konsequent an Ihrer sprachlichen Kompetenz. Damit ist Ihr persönlicher Erfolg langfristig sichergestellt.

Zur Person Ilona Gross: Als Management-Kommunikationstrainerin und Executive Coach trainiert die studierte Betriebswirtin Top-Manager, Manager und Entscheider für den souveränen, überzeugenden und schlagfertigen Auftritt in typischen Situationen wie Präsentation, Verhandlung, Verkaufs- und Personalgespräch. Trainings und Vorträge unter anderem für Accenture, Arcor, Bayerische Sparkassenakademie, Bel Deutschland, Telekom, DKB, DZ Bank, DuPont, Eckes Granini, FTI, ProBioGen, Sanofi-Aventis, Sparkasse Köln-Bonn und die WestLB Akademie Schloss Krickenbeck. Top-Executive Coaching unter anderem für Deloitte, Bayer Schering Pharma und T-Mobile.

www.ilonagross.de

Veranstaltungen für die UWW-Mitglieder im Jahr 2009:

27. April: Podiumsdiskussion mit Landrat Josef Niedermaier und Bürgermeister Helmut Forster im Wirtshaus ‚Flößerei‘, Roter Saal (1. Stock). Nutzen Sie die Chance, einmal persönlich Fragen an unsere Kommunalpolitiker richten zu können. Gerade in der heutigen teils schwierigen Wirtschafts-

lage sind die Klärung kommunaler Themen sowie eine direkte Kontaktaufnahme mit den Mandatsträgern oft wichtiger denn je.

19. +20. Juni: Bergwanderung 2009, Ziel: Guarda/Unterengadin. (Termin bereits ausgebucht!)

09. November: Vortrag von Miriam Vogt

„Lust auf Leistung. Stark sein, wenn es zählt!“

Dezember 2009: Der Termin für unsere **Weihnachtsfeier** wird noch gesondert mitgeteilt.

Weitere Termine oder Änderungen werden im Lauf des Jahres rechtzeitig bekannt gegeben.