

# «Das richtige Seminar zum richtigen Zeitpunkt»



Urs Cadruvi: «Sie können Mitarbeitende nicht wirklich motivieren, höchstens demotivieren.»

**Vor den Sommerferien wurden die beiden Tagesseminare «Mitarbeiter einsetzen, führen und motivieren» sowie «Kalkulation für Praktiker im Handwerksbetrieb» durchgeführt. Ein spannender Austausch zwischen Teilnehmenden und Referenten.**

ml. Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Weiterbildung? Eigentlich fehlt meist die Zeit dazu. Der Blick ist nach vorne gerichtet, die Zeit drängt einen dazu. Um sich gewisse Verhaltensmuster jedoch bewusst zu werden, sind ein Stillstehen und Reflektieren ab und zu nötig. Unsere Seminarreferenten verstehen es aufzuzeigen, welche Risiken in ihren Fachgebieten zu beachten sind und mit welchem Handeln sich allenfalls Barrieren öffnen können.

## Mitarbeiter führen

Wenn Urs Cadruvi, Sekretär der Lia Rumantscha und VR-Präsident der Stadtbuss Chur AG zu den Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmern sagt: «Wenn Sie als Führungskräfte erfolgreich sein wollen, dürfen Sie nichts aussitzen», weiss er, wovon er spricht. Der Referent ist überzeugt davon, dass Sachaufgaben delegiert werden müssen, während Strategien und Führungsaufgaben klare Chefsachen sind. Und obwohl es viel einfacher tönt als es ist, beteuert Cadruvi, dass man Probleme der Mitarbeiter nie zum eigenen Problem machen darf. Bei einer normalen betrieblichen Krise empfiehlt er nach der AAA-Theorie vorzugehen: Abstand – Analyse und erst dann



Aufgelockerte Unterrichtsform trotz des intensiven Inhalts.

Aktion. Denn ein voreiliger Aktionismus löse kein Problem, sondern schaffe drei neue. «Mitarbeitende sind ähnlich wie Kinder, sie ertasten die Grenzen. Wir sind dafür verantwortlich, dass die Schranken spürbar sind», weiss der erfahrene Führungsfachmann. Damit dies gelingt, sind Glaubwürdigkeit und Vertrauen gemäss Cadruvi zwei Schlüssel des Erfolgs.

## «Ich liege lieber ungefähr richtig, als präzise falsch»

Harte Zahlen und klare Fakten lieferten die beiden Referenten Romedo Andreoli und Marco Schädler im Seminar «Kalkulation für Praktiker im Handwerksbetrieb». Und dies auf gewohnt humorvolle Art und Weise, wie das Titelzitat von Gary Friedman beweist. Die beiden zeigten den Kursteilnehmern – es war das erste reine Männerseminar! –, wie wichtig es ist, mit den richtigen Kalkulationssätzen und Berechnungsmethoden die finanziellen Möglichkeiten bei der Offertstellung auszunutzen.

## Liquidität – auf Gedeih und Verderb

Zwei weitere brandaktuelle Themen in der Seminarreihe des BGV stehen diesen Herbst an (siehe Kästchen). Der Umgang mit der Liquidität bestimmt wie nichts anderes über den Erfolg eines Unternehmens. Es geht einerseits darum aufzuzeigen, wie ein KMU möglichst vermeidet, in eine finanzielle Schieflage zu geraten. Andererseits werden aber auch Wege aufgezeigt, wie aus einer verfahrenen Lage wieder herausgefunden werden kann.



Mit den verschiedenen Tagesseminaren setzt sich der BGV zum Ziel, Patrons und Führungskräfte von KMU in ihren alltäglichen Aufgaben zu unterstützen, ohne dass ein mehrteiliger Kurs besucht werden muss. Das Konzept trifft ins Schwarze oder wie es eine Teilnehmerin kürzlich ausdrückte: «Für mich war es das richtige Seminar zum richtigen Zeitpunkt!»



Beim Kalkulieren gilt es, den Kopf bei der Sache zu haben.

## Weitere Seminare (Anmeldungen noch möglich)

### 13. September 2013

Umgang mit der Liquidität

### 1. November 2013

Budgetierung in einem KMU-Betrieb

Anmeldungen und weitere Informationen beim Bündner Gewerbeverband:  
Tel. 081 257 0323 (Monika Losa),  
losa@kgv-gr.ch, www.kgv-gr.ch

