

Persönlichkeit stärken

Vierte KMU-Frauentagung in Bad Ragaz

Unter dem Leitthema «Persönlichkeit entwickelt. Erfolg» wurden Impulse für die berufstätige Frau gesetzt. Die persönliche Ausstrahlung sowie das Selbst-PR stellten dabei Kernpunkte der Tagung dar.

● VON PATRICK BURGMEIER

An die 260 Personen konnte das Schweizerische Institut für Entrepreneurship der HTW Chur an der diesjährigen KMU-Frauentagung in den Räumlichkeiten der Grand Hotels Bad Ragaz begrüßen. Mit Themen rund um den Begriff «Persönlichkeit» wurde den interessierten Frauen ein vielfältiges Rahmenprogramm angeboten mit dem Ziel, Eigeninitiative und Selbstbewusstsein im täglichen Arbeitsleben vermehrt einzusetzen bzw. auszubauen. Die Belegung der Persönlichkeit stand dabei im Mittelpunkt der beiden Hauptreferate am Vormittag, wobei mit Sabine Asgodom und Prof. Kurt Tepperwein zwei namhafte Persönlichkeiten eingeladen werden konnten. Anschliessend hatten die Teilnehmerinnen die Möglichkeit, in verschiedenen Workshops die Thematiken zu vertiefen und diese mit praxisbezogenen Beispielen und Übungen zu erweitern.

Ziele müssen klar definiert werden

Vor allem Sabine Asgodom verstand es, die Zuhörerinnen von Beginn an zu begeistern. Durch ihre humorvolle Art und Weise und mit anschaulichen Beispielen aus der Praxis wusste die Management-Trainerin die Wichtigkeit des Selbst-PR darzustellen und die Frauen dazu zu ermutigen, aus der Opferrolle auszusteigen und in die Position der Handelnden überzugehen.

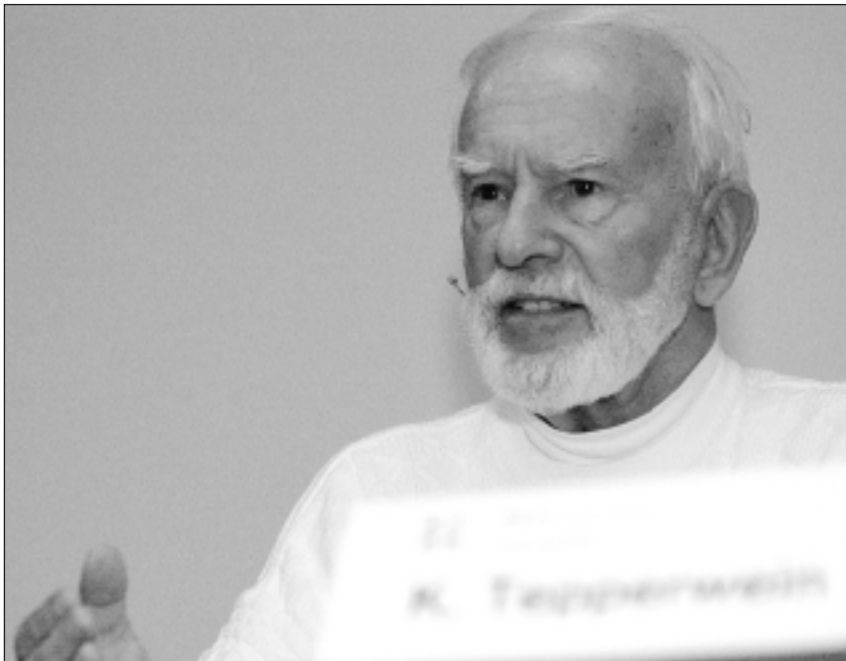
Weiter zeigte die Selbstvermarktungsexpertin auf, dass das Zusammenspiel zwischen Einsicht nach Innen und Weitsicht nach Aussen oft zu kurz kommt. «Das eigene Können sollte zuerst analysiert werden, um später auf das Wollen schliessen zu können», sagt Asgodom. Zu geringe Investition in sich selbst sowie individuelle Selbstzweifel sind für die sprachgewandte Autorin weitere Gründe, dass so manch eine Problemsituation im Arbeitsleben der Frauen auftreten kann. Auch appellierte die Referentin an die Zuhörerinnen, Probleme anzusprechen und die oft vorkommende Bescheidenheit abzulegen. «Frauen müssen mehr Verantwortung für ihr Handeln übernehmen», so Asgodom abschliessend.

Sympathie und Ausstrahlung als Erfolgsfaktoren

Im zweiten Referat behandelte Prof. Kurt Tepperwein den Weg zur gewinnenden Erfolgspersönlichkeit. Der als Seminarleiter, Autor und Heilpraktiker tätige Deutsche machte klar, wie Erfolg unvermeidbar gemacht werden kann. Dabei bezog sich seine Theorie nicht nur auf die Arbeitswelt, sondern



«Empfehlungsmarketing ist notwendig»: In ihrem Referat zeigte Sabine Asgodom den ersten Schritt zu professionellen Selbst-PR auf. Fotos: Elma Osmic



«Die individuelle energetische Signatur ist ausschlaggebend»: Prof. Kurt Tepperwein erklärte, wie Erfolg unvermeidbar gemacht werden kann.

auch auf das private Umfeld und das Leben an sich. Als Hauptfaktoren, die zur Befriedigung des menschlichen Grundbedürfnisses «Erfolg» diene, nannte er die Persönlichkeit sowie die Ausstrahlung. «Von enormer Bedeutung ist dabei die Beharrlichkeit, mit deren Hilfe stets ein Erfolgserlebnis erzielt werden kann», erläutert Tepperwein. Auch regte er das Publikum dazu an, sich selbst mit Fragen nach dem eigenen Potenzial sowie dem optimalen Einsatz dieses Potenzials zu beschäftigen. Mit einem anschaulichen Beispiel an zwei Freiwilligen aus dem Publikum zeigte Tepperwein auf, dass negatives Denken nicht nur Kraft bei sich selber kostet, sondern auch seinem Gegenüber. Wohlwollen stärke hingegen beide Parteien.

Ausschlaggebend bei jeglichem Handeln ist nach Ansicht Tepperweins die individuelle energetische Signatur, was ausserdem den Kernpunkt seines Referates darstellte. Zum Abschluss rief er die Teilnehmerinnen dazu auf,

die Energiequalität in sich selbst zu verändern. «Der beste Augenblick dafür ist immer jetzt», so Tepperwein. Anschliessend an die beiden Hauptreferate wurde den Teilnehmerinnen eine Auswahl an Workshops angeboten, welche mehrheitlich zur Vertiefung und zum Austausch von Erfahrungen dienten. Hierbei standen vor allem praxisbezogene Thematiken sowie Diskussionen und Übungen im Vordergrund. Irena Hegglin, die als Supervisorin und im Coaching tätig ist, behandelte das Thema «Frauen führen mit Erfolg», indem sie den interessierten Zuhörerinnen den Begriff der ganzheitlichen Führung näher brachte. Diese stellt einen Balanceakt zwischen aufgabenbezogenen und mitarbeiterbezogenen Zielen dar, wobei das Vorhandensein von verschiedenen Kompetenzen Voraussetzung ist. Dabei konnte Hegglin an den Sympathiefaktor von Tepperwein anknüpfen, Parallelen ziehen und diesen weiter ausführen.

Dorner Electronic legt in Osteuropa zu

twp.- Die osteuropäischen Märkte gewinnen für den Brezgenzweiler Bausoftware-Hersteller Dorner Electronic GmbH zunehmend an Bedeutung. Denn die Umsätze in Ländern wie etwa Polen und Bulgarien seien in den vergangenen drei Jahren sukzessive auf 15 Prozent des gesamten Geschäftsvolumens gestiegen. «Durch die Kontakte zu international tätigen Anlagenbauern können wir vermehrt auch an weiter entfernt gelegene Kunden», so Markus Strolz, Leiter für Finanzen und Controlling, gegenüber dem Wirtschaftspressesendienst twp.at. Diese Kontakte würden etwa auch zu Aufträgen aus Dubai führen.

Zu den Kernmärkten von Dorner Electronic gehören jedoch noch immer Deutschland, Österreich und die Schweiz. Auf die Eidgenossen entfallen ein Drittel des Umsatzes, Ten-

denz steigend. Der deutsche Markt habe sich in jüngster Vergangenheit zwar verbessert, dessen früherer 70-Prozent-Anteil am Geschäftsvolumen habe sich jedoch reduziert. Dorner Electronic ist nach eigener Einschätzung der grösste Hersteller von Bausoftware in Mitteleuropa in seiner Sparte.

Im Geschäftsjahr 2005 erzielte Dorner Electronic nach eigenen Angaben einen Umsatz von 10 Millionen Euro. Durch eine Umstellung des Bilanzstichtages im Geschäftsjahr 2004 von März auf Dezember sei ein direkter Vergleich nicht möglich. In den vorangegangenen Jahren pendelte das Geschäftsvolumen zwischen 10,1 und 9,3 Millionen Euro. Massgeblich für den Zuwachs verantwortlich sei neben den osteuropäischen Märkten auch die Baustoffindustrie in der Schweiz gewesen, die unter anderem eine Reihe

von Rationalisierungsinvestitionen getätigt habe. Mit dem aktuellen Auftragsstand zeigte sich Strolz zufrieden, erwartet werden heuer rund 11 Millionen Euro Umsatz. «Wir sind in der Auftragsbearbeitung vier Monate im Rückstand, die Auslastung ist also sehr gut.» Um diese Vorlaufzeit zukünftig zu verkürzen, werde Dorner Electronic den Mitarbeiterstand heuer auf 95 erhöhen. Derzeit zähle man 90 Beschäftigte, im Vorjahr waren es 85.

Dorner Electronic wurde 1964 gegründet und befindet sich im Besitz von Geschäftsführer Andreas Dorner. In der Schweiz ist Dorner Electronic zu 50 Prozent bei der Dorner ASP AG in Balgach beteiligt. Das Joint-Venture mit einem Schweizer ASP-Experten stellt Laborsoftware-Systeme für die Baustoffindustrie her, vier Mitarbeiter werden beschäftigt.

Stallinger kann Grosssägerei bauen

Stallinger erhält Baurechtsvertrag

Dem Bau der grössten Sägerei der Schweiz steht nichts mehr im Wege. Die Bündner Gemeinde Domat/Ems hat Anfang dieser Woche die Baubewilligung erteilt. In einem Jahr soll die Produktion aufgenommen werden.

sda.- Auch der Baurechtsvertrag zwischen der österreichischen Firma Stallinger Holzbau AG und der Bürgergemeinde, die den Boden neben dem Gelände der Ems-Chemie AG besitzt, ist unter Dach und Fach. Der Vertrag erstreckt sich über 99 Jahre.

Kein Gewinn aus Kiesabbau

Für das Bauvorhaben mit Investitionen von 80 Mio. Franken sind zunächst die Rodung eines Kiefernwaldes und der Abtrag von 600'000 Kubikmetern Kies notwendig. Wie Gemeindepräsident Peter Wettstein an einer Medienorientierung in Domat/Ems sagte, wird der Kiesabbau entgegen den ursprünglichen Annahmen keinen Gewinn abwerfen. Doch der Gemeinde entstehen auch keine

Kosten. Aufbereitet wird das Material vom benachbarten Kieswerk Reichenau. Transporte durch das Dorf werden somit nicht nötig. Investor Franz Stallinger betonte, die vereinbarten Bedingungen erlaubten es, international konkurrenzfähig zu produzieren. Er stellte in Aussicht, die Ankaufpreise für das Rundholz würden so angesetzt, dass die Forstwirtschaft höhere Einnahmen erzielen werde.

«Bemerkenswert flexible Haltung»

Mit Rodung und Kiesabbau soll Mitte Mai begonnen werden. Die ersten Anlieferungen von Rundholz sind ab Januar nächsten Jahres vorgesehen. Die Inbetriebnahme der Sägelinie ist auf den 1. April 2007 geplant. Die Einschmittmenge wird auf 600'000 Kubikmeter pro Jahr veranschlagt, die Zahl der Arbeitsplätze auf über 100. Von der ersten Anfrage bei der Gemeinde bis zur Erteilung der Baubewilligung dauerte es weniger als ein Jahr. Gemeindepräsident Wettstein sprach von einer aussergewöhnlich kurzen Frist, welche die «bemerkenswert flexible Haltung» der Kantonsbehörden ermöglicht habe.

MARKTPLATZ

Ein Telecom FL Mobile-Tarif für Liechtenstein und die Schweiz

pd.- Für Mobilfunkgespräche, die auf das Liechtensteiner und Schweizer Mobil- und Festnetz geführt werden, gibt es ab dem 8. April 2006 nur noch einen Tarif. Wer beruflich und privat im Fürstentum Liechtenstein und in der Schweiz unterwegs ist, oder einen flexiblen Arbeitsplatz hat, kann auf unabhängiges Telefonieren nicht mehr verzichten. Telecom FL Mobile-Kunden profitieren von den neuen Tarifmodellen, bei denen es keine Unterscheidung mehr zwischen den Zonen Liechtenstein und der Schweiz gibt. Je nach gewähltem Abonnement ist Mobiltelefonieren im Inland schon ab 15 Rappen/Min. möglich.

Wer als Mobilfunknutzer bisher bei seinem Anbieter Roaminggebühren für aus der Schweiz geführte Gespräche zahlen musste, kann jetzt aufatmen und viel Geld sparen. Tele-

com FL Mobile berechnet keine Roaminggebühren innerhalb der Schweiz.

Optimales Preis-Leistungsverhältnis

Das kundengerechte Preis-/Leistungsverhältnis der neuen Tarifmodelle sowie die interessanten Sonderoptionen für Geschäftskunden, Privatkunden, Viel- und Wenigtelefonierer sprechen für sich. Auch Mobilfunknutzer, die Wert auf kostengünstiges Versenden von SMS legen, sind bestens bedient. Mit Mobile active und der SMS-Option können SMS bereits ab 9 Rappen versendet werden. Die neuen Tarifmodelle sind im Telecom FL Shop und bei den Telecom FL Mobile-Vertriebspartnern erhältlich.

Weitere Informationen: www.telecom-fl.com

A. BECK AKTIENGESellschaft | OFFICE SOLUTIONS

Business-Lösungen für den Empfangs- und Wartebereich

Züco VS Spring Flower

www.designer-collection.li

Center Triesen
A. Beck Aktiengesellschaft
Schloss 6 FL 9495 Triesen
Tel +423 392 41 77 Fax +423 392 10 10
info@beck-ag.com www.beck-ag.com