

# Im Seminar ist das Handy tabu

Eine Weiterbildung kann über die künftige Karriere entscheiden. Damit der Kursbesuch gelingt, müssen Organisator und Teilnehmer aber einige Punkte beachten. Eine Handlungsanleitung.

AUTOR THEO MARTIN

Lebenslanges Lernen ist selbstverständlich geworden. Obwohl neben dem Tagesgeschäft kaum Zeit bleibt, boomt der Seminarmarkt.

Die Veränderungen im Arbeitsalltag zwingen zu permanenter Weiterbildung. Der Gesamtmarkt lässt sich allerdings nur schwer beziffern, da es keine Statistiken dazu gibt.

## Megathema Verkauf

Die Seminar-Palette reicht vom kurzen Teamevent im eigenen Sitzungszimmer bis zur mehrjährigen Weiterbildung an der Fachhochschule. Auch bei der Weiterbildung gibt es aber Modeströmungen: Während in den Achtzigerjahren das Megathema «Verkauf» hoch im Kurs war, brillierten die Anbieter kurz darauf mit «Rhetorik». Aktuell stehen Managementthemen wie «Coaching» im Vordergrund. Auffallend ist, dass es vorwiegend um Wissensvermittlung gegangen ist, während heute eher Themen zur Führungslandschaft gefragt sind, wie Urs R. Bärtschi beobachtet. Er ist Coach BSO und bietet unter dem Namen Coachingplus in Kloten einen zehntägigen Studiengang für angewandtes Coaching an, mit der Möglichkeit eines weiterführenden Aufbauprogramms zum «Betrieblichen Mentor FA / zur Betrieblichen Mentorin FA / Dipl. Coach SCA».

Einen anderen Weg verfolgt die Klubschule Migros. Sie ist in den Angebotsbereichen Management, Informatik, Gesundheit und Sprachen mit 50 Standorten schweizweit die

grösste private Weiterbildungsinstitution. Die Firmenkundenpalette reicht vom KMU über Staatsbetriebe bis zu Konzernen. Diesen werden von den Klubschulen zwar auch Standardkurse angeboten, im Vordergrund steht aber der individuelle und bereichsübergreifende Mix von Themen, weiss Bruno Juhasz, Leiter Bildung / Firmen & Institutionen beim Migros-Genossenschaftsbund. Diese massgeschneiderten Kombinationen seien eine Stärke der Migros, die für fast alle Fachgebiete Dozenten anbieten kann.

Dazu kommt ihre Verankerung in der Erwachsenenbildung. Im Bereich SVEB-Zertifikat / Fachausweis Ausbilder hat die Klubschule Migros schweizweit den grössten Marktanteil. Dieser Lehrgang wird zunehmend von Firmen gebucht, weil der intern für Weiterbildung Zuständige Kompetenzen in der Erwachsenenbildung haben soll. Der Bereich Firmen & Institutionen ist in den

## Meetings online planen

Wer einen Anlass plant, darf nichts vergessen. Eine gute Unterstützung bietet der neue Online-Meeting-Planner von Schweiz Tourismus. Dieser hilft bei der Suche nach der optimalen Lokalität und dem passenden Rahmenprogramm. Das Tool erlaubt direkte Offertanfragen. Auch die Anreise aller Teilnehmer kann damit geplant werden. Die Auswahl kann beliebig bearbeitet, gespeichert oder per E-Mail weitergeleitet werden.

[www.myswitzerland.com/meetingplanner](http://www.myswitzerland.com/meetingplanner)



**Fragmentierter Markt:**

Auf dem Seminarmarkt gibt es viele Spezialisten. Eine präzise Selektion des Kursleiters und des Themas sind deshalb entscheidend für das gute Gelingen eines Seminars.

letzten Jahren gezielt aufgebaut worden. Er profitiert davon, dass die Kontaktpersonen nicht in einer Zentrale sitzen, sondern in nächster Nähe des Kunden.

**Klassische Bildungszentren**

Der Schweizer Seminarmarkt ist eher kleinteilig organisiert, es gibt sehr viele Veranstalter. Praktisch jeder Berufsverband bietet eigene Weiterbildungen an. Die wichtigsten Anbietergruppen sind:

- Klubschule Migros;
- Organisationen der Erwachsenenbildung;
- Volkshochschulen;
- Einige wenige grössere Anbieter wie beispielsweise Weka;

- Dazu gibt es viele Spezialisten (meist 1,5-Personen-Firmen).

Während diese Anbieter grundsätzlich selbsttragend operieren müssen, haben in den vergangenen Jahren vermehrt staatliche Schulen die Branche aufgemischt. Insbesondere die Fachhochschulen sind mit Schwung auf den Markt gedrängt und daher von den etablierten Anbietern nicht immer gern gesehen.

Egal, für welchen Anbieter man sich entscheidet: In der Auswahl eines Seminars, in der Vorbereitung, Durchführung und Nachbearbeitung liegen viele Stolpersteine. Lesen Sie, was die von *BLICKPUNKT KMU* befragten Fachleute raten, damit ein Seminar zum Erfolg wird und der Wissenstransfer gelingt.

**Auswahl:** Urs R. Bärtschi empfiehlt, genau zu prüfen, was man will. Bei einer Fachweiterbildung entscheiden andere Kriterien als bei einer Führungsausbildung. In der Schweiz steht bis zum ca. 30. Altersjahr die Fachausbildung im Vordergrund. Das sei sehr einseitig, bedauert Bärtschi. Er empfiehlt, die Sozial- und Führungskompetenzen schon viel früher parallel zu erlernen. Im mittleren und oberen Kader brauche es Verhandlungskompetenz, kommunikative Fähigkeiten und vor allem Authentizität. Es gelte rechtzeitig in die eigene Sozialkompetenz zu investieren.

Man solle den Ruf einer Weiterbildung beachten und Referenten sowie Philosophie des Seminars genau prüfen, empfiehlt Dr. Karin Jeker Weber. Gerade weil es auf dem Markt sehr viele Einzelcoaches gibt, hat sie für ihr Spezialgebiet Frauen die Plattform «Female Business Seminars» geschaffen. Auch die Kosten können ein Kriterium sein. Nicht immer braucht es aber eine mehrtägige Weiterbildung. Wer den Bezug zur vorhandenen Ausbildung schafft, verhindert Über- und Unterforderung.

Auftraggeber von Seminaren sollten zuerst ihre Rahmenbedingungen klären, empfiehlt Bruno Juhasz vom Migros-Genossenschaftsbund. So ist abzuklären, ob ein KMU über genügend Kursräume und die entsprechende Administration verfügt. Bei der Klubschule Migros geht der Trend nämlich Richtung Inhouse-Kurse, wobei die Klubschulen, falls gewünscht, mit eigener Kursinfrastruktur das Unternehmen unterstützen. Entscheidend für das Gelingen eines Kurses ist dann die Festlegung konkreter Ziele. Es soll definiert werden, welche fachlichen und persönlichen Kompetenzen vermittelt werden sollen.

**Vorbereitung:** Urs R. Bärtschi empfiehlt, sich vor einem Kursbesuch ins Thema einzulesen. Als Ausbilder schickt er vorgängig Unterlagen zu. Geeignete, themenbezogene Bücher helfen zusätzlich, sich optimal vorzubereiten. Bärtschi hat die Erfahrung gemacht, dass sich das Wissen im Hirn besser verankert, wenn die Teilnehmer entsprechend vorbereitet sind.

Jeker überlässt es der jeweiligen Kursleitung, ob sie vorgängig Unterlagen verschickt. Die Teilnehmer könnten von einer gezielten Vor-

bereitung sehr profitieren. Tagesseminare brauchen dagegen meist nicht viel Vorbereitung. Juhasz empfiehlt eine Vorbereitung mit Online-Learning-Tools, um alle Teilnehmenden auf den gleichen Wissensstand zu bringen. Auch eine Nachbereitung mittels Online-Learning unterstützt den Lernerfolg. Nicht geeignet ist dieses Hilfsmittel, wenn die gemeinsame Arbeit und Entwicklung während des Kurses im Zentrum stehen.

**Teilnahme:** Während des Seminars ist es für Bärtschi wichtig, dass sich die Teilnehmenden gänzlich einbringen können und in die Thematik eintauchen. Das heisst: «Möglichst auf das Handy verzichten.» Die moderne Kommunikation ist für alle Teilnehmer eine Herausforderung, da viele heute oft mit einem Bein «im Geschäft sind». Volle

## Spezieller Bildungsführer

**Finden Sie die passende Weiterbildung im Umwelt- und Nachhaltigkeitsbereich – für Berufe mit Zukunft, für Karriere mit Sinn.**

Der Bildungsführer «Umwelt und nachhaltige Entwicklung» verschafft einfach und schnell einen Überblick über die rund 200 Bildungsangebote in diesem Bereich. Er ist die anerkannte, zweisprachige Orientierungshilfe für Bildungsinteressierte, Berufsberatende und Personalverantwortliche.

Herausgegeben von sanu future learning ag – Bildung und Beratung in sämtlichen Bereichen des Umweltmanagements und nachhaltiger Organisationsentwicklung.

Präsenz sei jedoch wichtiger als ein Telefonat zu führen oder E-Mails zu bearbeiten. Pausen wären eine gute Möglichkeit, sich zu vernetzen und: «Je ruhiger und entspannter es ist, desto mehr lernt man.» Ablenkungen seien im Unterricht deshalb nach Möglichkeit zu vermeiden.

Juhasz empfiehlt, in der Ausschreibung deutlich zu machen, ob es sich um eine Pflichtveranstaltung handelt. Allerdings werden fakultative Angebote oft nur von jenen belegt, die sich bereits für das Thema interessieren. Wenn es um nachweisbare Kompetenzen wie zum Beispiel Sprachen geht, sind Lernzielkontrolle, Praxisnachweis und Präsenzzeiten je nach Vorgabe der Schule entscheidend.



**«Viele Frauen brauchen für eine Präsentation Überwindung.»**



«Mit ihrer persönlichen Art zum Erfolg»

Einen anderen Weg verfolgt Jacinda Sroka aus Meilen. Ihre Trainings, Einzelcoachings und Workshops für Firmen und Gruppen helfen, individuelle Facetten und Stärken zum Ausdruck zu bringen. Die Teilnehmer sollen lernen, mehr Ausstrahlung und Überzeugungskraft zu entwickeln und dadurch ein authentisches, souveränes und unangestregtes Auftreten erreichen.

[www.jacindasroka.ch](http://www.jacindasroka.ch)

**Nachbereitung:** In der Nachbereitung empfiehlt Bärtschi, sich zeitnah – innert ein bis vier Wochen – eine Rückzugsmöglichkeit einzuplanen, um den Stoff zu vertiefen. Denn lesen und repetieren erlauben, das Wissen besser zu verknüpfen. Es brauche die Bereitschaft, das Thema von verschiedenen Seiten her auszuleuchten. Je später das erfolgt, desto mehr Selbstdisziplin benötigt es.

Jeder weiss auch aus eigener Erfahrung, dass man sich nach einem Kurs ein paar Stunden Zeit nehmen sollte, um die Unterlagen mit etwas Abstand nochmals durchzugehen oder ein Buch zum Thema zu lesen. Erfahrungsgemäss finden viele einen Kurs spannend, profitieren aber kaum davon. Wer einen Nutzen haben will, müsse deshalb zwingend in die Nachbearbeitung investieren, findet Jeker.



ABACUS   
version internet

## ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business. AbasSmart, die App für das iPad, informiert Sie schneller, macht Sie und Ihre Mitarbeiter effizienter und flexibler:

- > Unterwegs Leistungen, Spesen, Stunden erfassen, Rapporte ausfüllen, Adressen und Projektdaten bearbeiten und sofort mit der Software in Ihrem Unternehmen synchronisieren
- > Überall und jederzeit Stammdaten und Standardauswertungen einsehen

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)

 **ABACUS**  
business software

Juhász sieht insbesondere im Weiterbildungs-Controlling grosses Potenzial. Er empfiehlt zunächst eine unmittelbare Auswertung, um den Kurs weiter zu optimieren. Wichtiger sei aber zu prüfen, was den Teilnehmern geblieben ist. Dazu dienen E-Mails und Onlineplattformen. Die Kontrolle kann direkt integriert werden, wenn die Kurstage mit etwas zeitlichem Abstand stattfinden.

### Das können Veranstaltungsplaner tun

Eine begehrte Adresse für Kongresse und Veranstaltungen soll die soeben eröffnete Tissot Arena in Biel werden. Sie gilt als erstes Multiplexstadion der Schweiz mit einer Mantelnutzung, die diesen Namen auch verdient. Der für die Vermarktung zuständige Christoph Baer nennt drei Regeln, die Veranstalter bei der Wahl ihres Tagungsortes beachten sollten:

- Die Anreise der Teilnehmer muss möglichst einfach sein. Es braucht genügend Parkplätze und der Veranstaltungsort muss mit dem öV sehr gut erreichbar sein.
- Seminare sind nicht nur durch ihren Inhalt spannend, sondern auch wegen des Durchführungsortes. Generell empfiehlt Baer, den Teilnehmern etwas Aussergewöhnliches und Inspirierendes zu bieten, ohne aber vom eigentlichen Inhalt abzulenken.
- Bei Verpflegung und Catering ist Qualität gefragt. Entscheidend ist aber nicht nur die Güte des Essens, ebenso wichtig sind die Dienstleistungsqualität der Mitarbeitenden und der Servicegedanke der Organisation. Schon ein Blick auf die Website des Cateringunternehmens kann zeigen, wie dieses zu seinen Mitarbeitenden und dem Thema Freundlichkeit und Spass an der Arbeit steht.

### «Updates» für Führungskräfte

Unter der Bezeichnung «Executive Updates» lanciert die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich Weiterbildungen mit neuestem Management-Know-how. Die vorerst vier Programme, gegliedert in zwei bis drei Module von rund eineinhalb Tagen, betreffen Themen wie Digitalwirtschaft sowie Management- und Führungskonzepte. Integraler Bestandteil der Kurzmodule, die sich frei kombinieren lassen, ist ein gestützter Transfer der Erkenntnisse in den beruflichen Alltag. Dazu können die «Trainer» der HWZ ohne Zusatzkosten

beansprucht werden. Die «Updates» richten sich an Unternehmer und Kaderleute, deren Aus- und Weiterbildung bereits einige Zeit zurückliegen. Die HWZ ist nach eigenen Angaben die grösste ausschliesslich berufs begleitende Hochschule im Bereich Wirtschaft der Schweiz.

### Nur für Frauen

Einen anderen Ansatz verfolgen die 2013 ins Leben gerufenen «Female Business Seminars». Das sind spezifisch für Berufsfrauen konzipierte Veranstaltungen, die darauf abzielen, die persönliche Entwicklung und berufliche Befähigung von Frauen zu fördern. Initiatorin und Veranstalterin ist die Marketingexpertin und Dozentin Dr. Karin Jeker Weber. Massgeblicher Impuls für ihre Initiative sind die in der Arbeitswelt nach wie vor bestehenden Benachteiligungen von Frauen. Die Seminare sind deshalb darauf ausgerichtet, Businessfrauen in ihrer Fach-, Führungs- und Selbstkompetenz zu stärken. Die Anlässe für ein rein weibliches Zielpublikum unterscheiden sich denn auch nicht völlig von anderen Kursen. Solange es Geschlechterunterschiede gibt, wollen die «Female Business Seminars» Frauen aber eine Bühne geben. Ein Beispiel: Viele brauchen für eine Präsentation vor Publikum Überwindung – gewissen Frauen fällt es leichter, das ausschliesslich vor Frauen zu üben. Nur auf Frauenthemen zu setzen wäre jedoch kontraproduktiv, sagt Jeker. Sie will nicht in der Feminismus-Ecke landen, sondern den Frauen für ihren beruflichen Weg Selbstvertrauen mitgeben und wirbt für ein verständnisvolles Miteinander von Mann und Frau.

Wie wichtig das Thema ist, hat Jeker bei diversen Frauen-, Berufs- und KMU-Verbänden und durch ihre berufliche Tätigkeit erfahren. Weil gewisse Verbände Weiterbildungen aus Ressourcengründen nicht selber anbieten können, besteht mit den «Female Business Seminars» eine Partnerschaft. Nach dem Start mit drei Kursen 2013 sind dieses Jahr aufgrund steigender Nachfrage bereits elf Veranstaltungen im Programm. Allerdings ist die Reihe vorerst quersubventioniert aus Jekers anderen Tätigkeiten. Sie hofft deshalb, in Zukunft interessierte Unternehmungen als Partner gewinnen zu können. ●



#### Links

[www.coachingplus.ch](http://www.coachingplus.ch)  
[www.femalebusiness-seminars.ch](http://www.femalebusiness-seminars.ch)  
[www.klubschule.ch](http://www.klubschule.ch)  
[www.tissotarena.ch](http://www.tissotarena.ch)  
[www.sanu.ch](http://www.sanu.ch)