

Managementwissen

Weiterbildung für Unternehmer und Führungskräfte

Auch 2017 widmet sich die Bildungsstätte wieder dem Themenfeld „Zukunfts-“ und „Wachstumsstrategie“. Mit speziellen Seminarangeboten werden hilfreiche Tipps gegeben, wie Sie ihr Unternehmen zukunftsorientiert ausrichten können.

Darüber hinaus wird die Unternehmer- bzw. Führungspersönlichkeit in den Fokus der Weiterbildung gestellt. Ergänzend zum bisherigen Programm gibt es die **4-teilige Seminarreihe „Erfolgreich Führen“**. Werden Sie Spezialist für lösungsorientierte Prozesse und Mitarbeiterentwicklung.

2. Zukunftskongress Gartenbau

Chancen:
 @ größter Verb
 markt in E
 @ Preisspielra

Zukunftsstrategie Gartenbau Setzen Sie sich und Ihr Unternehmen ‚In-Wert‘

Was ist mein Unternehmen wert, was meine Arbeit, meine Produkte? Wie lässt sich dieser Wert nach außen sichtbar machen und gegebenenfalls steigern? Fragen, die für erfolgreiche Unternehmer und Unternehmerinnen von großer Bedeutung sind. Unternehmen aus allen gartenbaulichen Bereichen beklagen, dass die Wertigkeit von Pflanzen und die Wahrnehmung von Dienstleistungen in den letzten Jahren stark abgenommen hat. Deutlich zu erkennen ist dieser Trend z.B. an den „modernen“ Steingärten, einer veränderten Friedhofskultur und dem abnehmenden Pflanzenwissen in Handel und Verwendung. Wie kann solchen Entwicklungen begegnet werden?

Im Projekt „Zukunftsstrategie Gartenbau“ haben 250 Branchenvertreter eine ‚In-Wertsetzungsstrategie‘ als Lösungsweg für diese Herausforderungen ausgearbeitet. Nur wenn Pflanzen und Dienstleistungen als wertvoll empfunden werden, wird Wertschöpfung gesteigert. Gezielte Maßnahmen erhöhen die Wertschätzung von Grün bei Verbrauchern und Verbraucherinnen sowie in den Medien und der Gesellschaft. Wie die ‚In-Wertsetzungsstrategie‘ in Ihrem Unternehmen umgesetzt werden kann, erfahren Sie im Seminar.

Viele reden über die Zukunftsstrategie Gartenbau. Hier erfahren Sie, wie Sie die Ergebnisse gewinnbringend in Ihrem Unternehmen umsetzen können. Lernen Sie aktiv die Wahrnehmung des Betriebes und die Wertschätzung für die eigenen Produkte bei Ihren Kunden zu gestalten.

Inhalt:

Die systematische Entwicklung der ‚In-Wertsetzung‘ erfolgt in drei Bausteinen:

- Analyse der Potenziale zur ‚In-Wertsetzung‘ im eigenen Unternehmen - „Welche Möglichkeiten habe ich?“
- Entwicklung einer betrieblichen ‚In-Wertsetzungsstrategie‘ - „Was muss ich tun?“
- Erarbeiten eines Handlungsplans für die Umsetzung im eigenen Betrieb - „Womit fange ich an?“

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungs- und Nachwuchskräfte

Moderator:

Andreas Löbke,
 Luxemburg
 CO CONCEPT
 Unternehmensberatung

Termin: 28.02. - 02.03.2017

LG-Gebühr: 595,- Euro

LG-Nr.: 063/17



Wachstumsstrategien für Gartencenter und Einzelhandelsgärtnereien

- Mehr Erfolg strategisch planen und erfolgreich im Unternehmen umsetzen! -

Wer strategisch wachsen will, muss sich aus der Hektik des Tagesgeschäftes einmal herausnehmen, wirklich kreativ sein, einen Plan machen und umsetzen, ganz individuell für seine Kunden, seinen Markt und seine Ressourcen.

Ziel des Seminares ist, dass jeder Teilnehmer mit einem konkreten Plan für Wachstum und Veränderung in sein Unternehmen zurück kommt und sofort mit der Umsetzung für mehr und langfristigen Erfolg starten kann.

Inhalt:

- Warum Wachstum? Unterschied zwischen Erfolgen und Wachstumskonzepten?
- Zielgruppen, ihr Bedarf und meine Potenziale, interne und externe Bestandsaufnahme, Chancen und Risiken
- Konkrete Ziele mit Zeitbezug und Budgetansätzen
- Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile
- Wachstumshemmer und Wachstumsförderer
- Wen muss ich überzeugen, wo muss ich Abstand nehmen?
- Mein Überzeugender Businessplan

Zielgruppe:

Unternehmer aus Gartencentern und Einzelhandelsgärtnereien

Moderator:

Franz-Josef Isensee, CO CONCEPT, Luxemburg
Langjährige Führungskraft im grünen Handel mit hohem System- und Branchen Know how

Termin: 03.02. - 04.02.2017

LG-Gebühr: 595,- Euro

LG-Nr.: 031/17



Umgang mit Konflikten im Betrieb

- Konflikten begegnen und positiv nutzen -

Konflikte entstehen überall und sie gehören zum Arbeitsalltag auch dazu. Entscheidend ist, wie Sie als Unternehmer oder leitende Führungskraft damit umgehen.

Dieses Seminar führt in den professionellen Einsatz von Konfliktklärung und Kommunikation in der Mitarbeiterführung ein. Entwickeln Sie Ihre eigenen Kompetenzen weiter und reflektieren Sie Ihr eigenes Verhalten.

Inhalt:

- Kommunikation als Führungsaufgabe
- Eigenes Konfliktverhalten erkennen
- Umgang mit Konflikten im Betrieb
- Durchführung von Konfliktgesprächen
- Lösungsstrategien für Konflikte
- Kritikgespräche mit Mitarbeitern
- Rückmeldungen an die Mitarbeiter

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungs- und Nachwuchsführungskräfte, Ausbilder

Moderatorin:

Anke Arndt-Storl, Lilienthal Gartenbauingenieurin, Freiberufliche Trainerin und Beraterin

Termin: 15.02. - 17.02.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 047/17

Erfolgreich Führen

Eine vierteilige Seminarreihe für Betriebsinhaber, Geschäftsführer und Führungskräfte

Neu!

Die Führungskraft der Zukunft wird nicht mehr so sehr Spezialist für fachliche Bereiche des Unternehmens, sondern mehr und mehr Spezialist für lösungsorientierte Prozesse und Mitarbeiterentwicklung sein. Dieses setzt neben fundiertem Fachwissen insbesondere die Entwicklung von „sozialer Kompetenz“ voraus.

Als Moderator qualifizierter Mitarbeiter bedarf es der Integration und Kooperation zwischen den einzelnen Teammitgliedern sowie zwischen den verschiedenen Gruppen innerhalb des Unternehmens, um einen weitgehenden Konsens zwischen persönlichen und betrieblichen Zielen zu erreichen. Ein Weg dorthin ist die vierteilige Seminar-Reihe „**Erfolgreich Führen**“.

In den vier aufeinander bauenden Bausteinen reflektieren Sie Ihre Verhaltensweisen und lernen, sich selbst und andere besser zu verstehen. Sie trainieren „partnerschaftliche Kommunikation“ und erhalten Denkanstöße sowie Hilfestellung zur Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit und einer angemessenen Balance von Empathie und Zielorientierung.

Moderator:

Bodo Alberts, „Erfolgreich durch Persönlichkeit“
Wiesbaden, Kommunikationstrainer,
Prozessberater und Coach

LG-Gebühr: 3.200,- Euro
(für alle vier Bausteine)

LG-Nr.: 061/17

Baustein 1: Haltung und Auftreten

Ihr Erfolg im Umgang mit anderen Menschen ist nicht von Fachwissen abhängig. Unsicherheiten und Hemmungen zeigen sich ungewollt in Ihrem Auftreten.

Lernen Sie, sicher aufzutreten - auch vor großen Gruppen oder in Konflikten.

Inhalt:

- Selbstwahrnehmung und Wirkung
- Bewusstwerden der eigenen Körpersprache
- Bauchatmung für Stressabbau und Stimmbildung
- Körperübungen für „einen besseren Zustand“

Termin: 28.02. - 02.03.2017

Baustein 2: Partnerschaftliche Kommunikation

Kommunikation war, ist und bleibt die zentrale Kompetenz im Leben. Eine Kompetenz, die wir früh lernen und täglich üben.

Trotzdem ist erfolgreiche Kommunikation mehr als nur miteinander zu reden - gerade für Führungskräfte.

Inhalt:

- 4 Regeln erfolgreicher Gespräche
- Fragetechnik und Submodalitäten
- Aktives Zuhören
- System- und Beziehungs-Ebene

Termin: 11.07. - 13.07.2017



Baustein 3: Team und Kooperation

Begriffe wie „Team“ oder „Kooperation“ sind modern.

Doch was verbirgt sich dahinter?

Und wieso kommt es zu Konflikten?

Wie gehen Sie mit diesen um?

Inhalt:

- Wertelandschaften
- Spontaneität versus Kontrolle
- Konflikt-/Stress-Typen
- Aufarbeitung konkreter Fälle

Termin: 19.09. - 21.09.2017

Baustein 4: Erfolg und Persönlichkeit

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.

Ziel ist, dem einzelnen Teilnehmer beispielhaft sein Verhalten und seine Wirkung auf andere aufzuzeigen.

Inhalt:

- Dissoziation und Gesprächsverhalten
- Selbstreflexion durch Selbst- und Fremdbildübungen
- Einfluss und Vertrauen in der Gruppe
- Rückblick und Ausblick

Termin: 14.11. - 16.11.2017

Über- und Unterforderung
Erfolge schaffen / Motivation

Finanzierung im Gartenbau

- Optimale Gestaltung der Finanzen, teure Fehler vermeiden! -

Neu!

Die richtige Finanzierung ist für jeden Gartenbaubetrieb von entscheidender Bedeutung. Oft ist die Hausbank dabei der wichtigste Geschäftspartner für das Unternehmen.

Daher sollte der Unternehmer wissen, wie die Hausbank Entscheidungen fällt, welche betriebswirtschaftlichen Kennzahlen dabei wichtig sind und wie man positiv Einfluss nehmen kann. Gerade in schwierigen finanziellen Situationen oder bei schwerwiegenden Entscheidungen wie zum Beispiel einer Betriebsübergabe oder größeren Investitionen kann die richtige Vorgehensweise teure Fehler vermeiden.

Inhalt:

- Wichtige Kennzahlen berechnen, verstehen und bewerten
- Optimale Gestaltung der Geschäftsbeziehung zur Hausbank
- Umgang mit Konfliktsituationen
- Finanzierung und Lebenszyklus des Betriebes

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungs-/Nachwuchskräfte

Moderator:

Dipl.-Ing. agr. Jürgen Forster
öbuvSV für Bewertungsfragen im Gartenbau
Gartenbau-Unternehmens-Beratungsgesellschaft mbH (GUB)

Termin: 20.02. - 21.02.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 052/17

Frauen in Führung

- Den eigenen Führungsstil finden und erfolgreich anwenden -

Sie arbeiten als Frau im Gartenbau oft mit vielen Männern zusammen, insbesondere auch auf der Führungsebene. Was heißt es hier, als Frau in der Führungsrolle zu sein? Dafür ist es wichtig, sich zum einen zu behaupten und zum anderen, seinen eigenen Führungsstil zu entwickeln. Darum soll es in diesem Seminar gehen.

Im Vordergrund stehen dabei Fragen und Situationen aus dem Berufsalltag der Teilnehmerinnen, an Hand derer dann gearbeitet wird.

Inhalt:

- Führen leicht gemacht - erfolgreiche Strategien und Führungsinstrumente
- Mit der Position kommt die Macht - Übernehmen Sie die Verantwortung!
- Eigenes Verständnis von Führung und die Auswirkung auf den Betrieb
- Erkennen Sie Machtspielchen und setzen sie erfolgreich etwas dagegen!
- Nachfolge im Familienbetrieb - wie können Sie diese Position für sich neu gestalten?
- Anweisungen so klar und deutlich formulieren, so dass sie umgesetzt werden können
- Rückmelde- und Kritikgespräche mit Mitarbeitern

Zielgruppe:

Frauen in bestehenden und angehenden Führungspositionen

Moderatorin:

Anke Arndt-Storl,
Lilienthal
Gartenbauingenieurin,
Freiberufliche Trainerin
und Beraterin

Termin: 07.06. - 09.06.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 113/17

Führungsaufgaben anpacken!

- Führen, was bedeutet das? -

Ihr gestecktes Ziel, einen Betrieb erfolgreich zu führen, erreichen Sie nur durch die gute Bewältigung verschiedenster Aufgaben. Eine zentrale Aufgabe ist die Mitarbeiterführung.

Wie Sie mit „sozialer Kompetenz“ Ihre Mitarbeiter fördern, führen und durch Erfolge motivieren, wollen wir in unserem Seminar zeigen.

Inhalt:

- Funktionen und Aufgaben der Führungskräfte
- Ziele richtig setzen: Motivation und Selbstmotivation
- Verbessern der Kommunikation
- Die Beziehung zwischen Führungskraft und Mitarbeiter
- Führungsstile und Führungsverhalten

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungs- und Nachwuchsführungskräfte

Moderator:

Matthias Hub, Grünberg
Gärtner und Dipl. Pädagoge,
Direktor der Bildungsstätte

Termin: 27.06. - 29.06.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 127/17



Effektives Zeit- und Selbstmanagement

In der heutigen Unternehmenswelt steigen die Anforderungen an die Verantwortlichen ständig. Vielfach führt das zu „Burn out“-Syndromen, mangelhafter Leistungsfähigkeit und Verlust an Lebensfreude. Ein effektives Selbstmanagement hilft und beugt vor!

Inhalt:

Zeitmanagement:

- Wo und wie setze ich Prioritäten?
- ABC-Analyse
- Störungen erkennen und vermeiden

Selbstmanagement:

- Visionen und Lebensziele
- Welche Werte sind mir wichtig?
- Vom Problem zum Ziel

Zielgruppe:

Unternehmer und Führungskräfte aller Sparten

Moderator:

Bodo Alberts, „Erfolgreich durch Persönlichkeit“, Wiesbaden
Kommunikationstrainer,
Prozessberater und Coach

Termin: 20.10. - 22.10.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 188/17

Mitarbeitergespräche professionell führen

Mitarbeitergespräche sind das zentrale Führungsinstrument einer Führungskraft. In professionellen Mitarbeitergesprächen gelingt es der Führungskraft, unterschiedliche Interessen in Balance zu bringen und motivierende Vereinbarungen mit dem Mitarbeiter zu treffen.

In diesem praxisorientierten Training werden hierfür die wichtigsten kommunikativen Führungsinstrumente vermittelt, um Mitarbeitergespräche wirksam und lösungsorientiert zu führen. Reflektieren und verbessern Sie Ihre eigene Gesprächskompetenz mit Ihren Mitarbeitern und holen Sie sich Tipps, um in schwierigen Gesprächssituationen den Spagat zwischen unterschiedlichen Interessen und Zielen zu meistern.

Inhalt:

- Arten und Anlässe von Mitarbeitergesprächen
- Reflexion eigener Verhaltenstendenzen
- Inhaltliche, organisatorische und methodische Vorbereitung
- Wirkungsvolle Kommunikation, Argumentationstechniken, Fragetechniken, Gesprächsstrategie für eine zielorientierte Kommunikation, Nachbereitung
- Prinzipien einer wertschätzenden und lösungsorientierten Gesprächsführung, auch in schwierigen Situationen

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus allen Sparten des Gartenbaus und kommunalen Einrichtungen

Moderatorin:

Viola Röder, „Next Level Training“, Solms

Termin: 13.11. - 15.11.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 204/17

Führungsarbeit optimieren!

- Sich und andere wirksam führen und motivieren -

Die Mitarbeiterführung hat einen großen Einfluss auf die Motivation und das Arbeitsverhalten der einzelnen Mitarbeiter und damit letztlich auf die Arbeitsergebnisse und den Betriebserfolg.

In diesem Seminar geht es um die Reflektion des eigenen Führungsverhaltens und um das Herausarbeiten eines adäquaten Führungsstils für jeden einzelnen. Erweitern Sie damit Ihre Führungskompetenz für den beruflichen Alltag im Unternehmen.

Inhalt:

- Welcher Führungsstil passt für mich und meinen Betrieb am besten? Wie kann ich diesen Führungsstil konkret umsetzen?
- Kommunikation als zentrales Führungsinstrument, Kritikgespräche und Rückmeldungen an Mitarbeiter, Zielvereinbarungsgespräche als Führungsinstrument
- Konkrete Schritte für die Mitarbeiterführung im eigenen Betrieb

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter mit Führungserfahrung

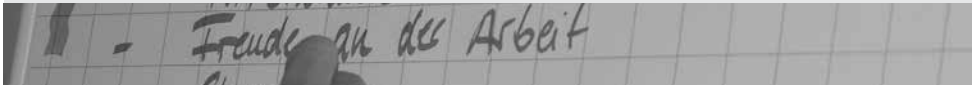
Moderatorin:

Anke Arndt-Storl, Lilienthal Gartenbauingenieurin, Freiberufliche Trainerin und Beraterin

Termin: 15.11. - 17.11.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 207/17



Einkaufsverhandlungen professionell und gewinnbringend führen!

- Sichern Sie die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens! -

Der Einkauf hat für den Erfolg eines Unternehmens eine immer wichtigere Bedeutung. Ob es um Materialien für die Baustelle oder Wareneinkäufe für Produktions- oder Endverkaufsbetriebe geht, das Verhandlungsgespräch ist das wichtigste Einkaufstool und dem der es führt, kommt eine besondere Bedeutung zu.

Das Seminar vermittelt Ihnen somit ein Repertoire an Techniken, mit denen die Verhandlungsziele besser erreicht und mögliche Argumente der Verkäuferseite vorweggenommen und entkräftet werden können.

Inhalt:

- Besondere Merkmale einer Einkaufsverhandlung, distributive und integrative Verhandlungsstrategien
- Preisbildung, Margen, Verhandlungsspielräume
- Psychologische und taktische Verhandlungsführung
- Argumentationstechniken und Verhandlungsrhetorik
- Häufige Fehler in Preisverhandlungen mit Verkäufern
- Abwehr von Preiserhöhungen, Durchsetzen von Preissenkungen, schwierige Verhandlungsprozesse

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter

Moderatorin:

Viola Röder, „Next Level Training“, Solms

Termin: 15.11. - 17.11.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 209/17



Mehr Zeit für die Ausbildung - darf bzw. kann man delegieren?!

Neu!

- Im Spannungsfeld von **Ausbildungsverantwortung** und **betrieblicher Erfordernis-**

Gute Ausbildung benötigt Zeit! Doch wie genau schaffe ich es, mir diese Zeiträume als Ausbilder, Betriebsinhaber im betrieblichen Arbeitsalltag zu schaffen? Ausbildung ist in der Regel zwar wichtig, aber nicht dringend und dadurch steht sie bei Termindruck oftmals erst an zweiter, oder gar dritter Stelle.

Wie kann die Ausbildung gestaltet werden, dass zum einen der Auszubildende die Zeit bekommt, die er benötigt und zum anderen auch die betriebsbedingten Anforderungen wie Kundentermine erfüllt werden können? Darüber hinaus brauche ich als Ausbilder bzw. Betrieb auch Zeit, um geeignete Auszubildende zu suchen. Wie kann ich dafür sorgen, dass ich solche Aspekte nicht aus dem Blick verliere? Anke Arndt-Storl behandelt genau diese Fragen sehr praxisorientiert im Seminar.

Inhalt:

- Mein Selbstverständnis und meine Rolle als Ausbilder - Gelebte Wertschätzung von Ausbildung innerbetrieblich
- Ausbildung und Alltag: Wie schaffe ich, beides gut zu verknüpfen? Wie kann ich der Ausbildung auch im turbulenten Arbeitsalltag die nötige Zeit einräumen?
- Wie finde ich meinen persönlichen Weg mit den zeitlichen Anforderungen des Arbeitsalltages umzugehen?
- Gemeinsam ausbilden im Team: Wie und was kann ich in der Ausbildung delegieren?

Zielgruppe:

Ausbilder, Ausbildungsverantwortliche und Interessierte, die sich künftig intensiver mit dem Thema Ausbildung beschäftigen möchten

Moderatorin:

Anke Arndt-Storl, Lilienthal Gartenbauingenieurin, Freiberufliche Trainerin und Beraterin

Termin: 07.09. - 08.09.2017

LG-Gebühr: 395,- Euro

LG-Nr.: 156/17

Bundeszentrale Fortbildungstagung des ZVG für Ausbildungsverantwortliche

Der Zentralverband Gartenbau (ZVG) führt alljährlich, gemeinsam mit der Bildungsstätte Gartenbau in Grünberg und den Fachorganisationen, diese Tagung durch.

Die Tagung richtet sich neben **Lehrern** an gartenbaulichen Berufsschulen, an **Ausbilder** aus Gartenbaubetrieben sowie **Ausbildungsberater** der zuständigen Stellen. Für den Gartenbau ist diese Veranstaltung enorm wichtig: Ausbildungsverantwortliche erhalten wertvolle Impulse für ihre Arbeit mit Auszubildenden.

Detailprogramm auf Anfrage **ab Juni 2017**.

Zielgruppe:

Ausbilder, Ausbildungsverantwortliche, Ausbildungsberater und Berufsschullehrer

Leitung:

Matthias Hub, Grünberg
Direktor der Bildungsstätte Gartenbau und
Larisa Chvartsman, Referentin für Bildung und Forschung ZVG, Berlin

Termin: 27.10. - 29.10.2017

LG-Gebühr: auf Anfrage

LG-Nr.: 191/17



Der Privatgartenmarkt 2017

Neu!

Moderator beider Seminare:

Georg von Koppen, Achberg
Er ist seit 1992 auf die Beratung von Unternehmen des GaLaBau's spezialisiert und unterstützt Unternehmer darin, mit Privat-Aufträgen Geld zu verdienen.

Zielgruppe:

Unternehmer,
Geschäftsführer und
Entscheidungsträger im
GaLaBau



Auftragsakquise - Produktiver Umgang mit herausfordernden Kunden

- Vom boomenden Privatgarten-Markt noch mehr profitieren! -

Im Seminar lernen die Teilnehmer Marktchancen gezielt zu nutzen und den Deckungsbeitrag beim einzelnen Auftrag zu steigern. Sie erfahren, wie Sie in drei Schritten Ihren persönlichen Auftrags-Sog, genau auf Ihr Unternehmen zugeschnitten aufbauen und wie Sie die Kunden gewinnen, die zu Ihrem Unternehmen passen.

Inhalt:

- Kunden finden, die Ihre Leistung auch bezahlen!
- Bessere Preise durchsetzen, Selektion bei Anfragen umsetzen, Auftragsstruktur aktiv verändern
- Eine hohe Trefferquote und mit weniger Aufwand mehr Auftragsvolumen erreichen
- Seine persönlichen „Deckungsbeitrags-Klotzer“ erkennen und verkaufen
- Von „schwierigen“ Kunden, die sich nicht festlegen wollen und wie geht der Landschaftsgärtner mit immer mehr Luxus und Technik im Garten um?
- Mit gezielten Maßnahmen die Liquidität steigern
- Aktuelles vom Privatkunden-Marketing

Termin: 19.01. - 21.01.2017

LG-Gebühr: 595,- Euro

LG-Nr.: 016/17

Auftragsabwicklung - Noch höhere Effizienz bei Privat-Aufträgen

- Vorbereiten, Kunden führen und Stressminimierung sind die Schlüsselpunkte für eine optimale Auftragsproduktivität -

Haben Sie auch das Gefühl, dass bei Ihren Privataufträgen deutlich mehr Geld übrig bleiben und einiges ruhiger laufen könnte? Dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig!

Erfahren Sie, wie Sie das Ergebnis von Privatbaustellen deutlich steigern können.

Inhalt:

- Vorbereiten ist das Schlüsselthema:
Von der Akquisition bis zur Abrechnung
- Den Kunden führen, sonst führt der Kunden
- Die Produktivität der Akquisition steigern:
Hohe Erfolgsquoten, Optimierung des Zeitbedarfs, passende Auslastung
- Zeitfresser erkennen und ausschalten:
Die Schnittstellen Kunde/Akquisition/
Bauleitung/Baustelle optimal managen
- Aktiv Stress minimieren - mehr Gelassenheit

Termin: 14.02. - 16.02.2017

LG-Gebühr: 595,- Euro

LG-Nr.: 045/17

VOB Teil B und C

Souveräner Umgang mit der VOB auf der Baustelle

Dieses Seminar ist praxisorientiert aufgebaut und für die Praxis konzipiert. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, die Abwicklung eines Bauvertrages vom Vertragsabschluss über die Erfüllung und Abrechnung angemessen und rechtssicher begleiten zu können.

Zielgruppe:

Unternehmer und Bauleiter aus dem Garten- und Landschaftsbau

Inhalt - Aktuell nach der großen Reform 2016!

- Rechte und Pflichten des Bauleiters, Bauen für private und öffentliche Auftragnehmer
- Baubesprechungen, Jourfix und Ortstermine
- Kontrolle der vertraglich zugesicherten Leistungen, Mängel, Bauverzug, Behinderungsanzeigen
- Förmlichen Abnahme nach § 12 VOB
- Notleidende Vertragsverhältnisse reparieren bzw. wirtschaftlich beenden
- Vergütung des Bausolls, geänderte/zusätzliche Leistungen
- Bauverzögerungen, Ausführungsfristen, Bauzeiten

Inhalt - Fortsetzung:

- Nachtragsforderungen, Kosten- und Bauzeitenpläne
- Abschlags- und Schlussrechnungen
- VOB/C Vorstellung und Besprechung der für den GaLaBau wichtigen aktuellen Allgemeinen Technischen Vertragsbedingungen (ATV)

Termin: 10.01. - 12.01.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 006/17

Kompaktseminar VOB, Teil A und B

Ausschreibung, Vergabe und Baudurchführung von kommunalen Bauvorhaben im GaLaBau und Tiefbau

Die wichtigsten Instrumente für eine solide und erfolgreiche Projektrealisierung sind eine sattelfeste Ausschreibung, Vergabe und die verlässliche Baudurchführung. Das Seminar vermittelt Ihnen praxisnah und kompakt die wichtigsten Arbeitsschritte des Ausschreibenden und des Bauleiters im Büro- und Baustellenalltag.

Zielgruppe:

Planer, Unternehmer, Bauleiter

Inhalt:

- Hauptbeteiligte und ihre Vertragsbeziehungen, neues Vergaberecht mit Einführung in VOB 2016 und BGB
- Vergabe- und Angebotsunterlagen
- Prüfen und Werten von Angeboten, Zuschlag, Auftragserteilung

Inhalt - Fortsetzung:

- Rechte und Pflichten des Bauleiters, Rolle im Projektteam
- Nachtragsforderungen
- Kosten- und Bauzeitenpläne erstellen und anpassen, prüfbare Abschlags- und Schlussrechnungen

Moderator beider VOB-Seminare:

Bernd Reinecke, Hannover, Landschaftsarchitekt, Lehrbeauftragter Leibniz Universität Hannover, öbuvSV GaLaBau

Termin: 28.02. - 02.03.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 062/17

Kalkulationsgrundlagen und Verrechnungssätze im GaLaBau

- Basis für eine erfolgreiche Angebotserstellung -

Der wirtschaftliche Erfolg eines Projektes im Garten- und Landschaftsbau hängt entscheidend von der Kalkulation des Angebotes ab. Sind dabei die eigenen betrieblichen Kostenstrukturen und die Projektrisiken berücksichtigt? Oder orientiert man sich lediglich an den angeblich unumstößlichen Marktpreisen?

Was sind meine Kosten? Welche Kalkulationszuschläge und welchen Stundenverrechnungssatz müsste ich ansetzen? Und bin ich damit noch konkurrenzfähig? Im Seminar gehen Sie diesen Fragen mit dem Referenten Wolfgang Ziegler auf den Grund.

Inhalt:

- Bestandsaufnahme Kalkulationspraxis - Kalkulationsrisiken, mangelnde Datentransparenz, typische Fehler
- Kalkulationsverfahren für den GaLaBau
- Betriebsabrechnung zur Ermittlung der Kalkulationsgrundlagen
- Gemeinkostenzuschläge und Stundenverrechnungssätze
- Ist der Marktpreis wirklich eine feste Größe?

Zielgruppe:

Unternehmer, Bauleiter und Kalkulatoren aus dem GaLa-Bau sowie Führungskräfte, die sich dem GaLaBau zuwenden wollen

Moderator:

Prof. Dr. Wolfgang Ziegler, Osnabrück, Diplomgärtner

Termin: 03.02. - 04.02.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 028/17



Erfolgreiche Angebotsbearbeitung im GaLaBau

- Formulierung und Preisgestaltung von Angeboten -

Verträge sind einzuhalten - dieser Grundsatz hat im Garten- und Landschaftsbau besondere Bedeutung, weil beide Seiten einen Vertrag machen müssen. Und dies, bevor das Produkt fertiggestellt ist und ohne genau zu wissen, wie man seine Dienstleistung auf einem fremden Grundstück erledigen kann. Für ein Produkt, welches so noch nie errichtet worden ist und wahrscheinlich auch nie wieder in gleicher Weise gebaut wird. Wie man dennoch diesem Anspruch erfolgreich gerecht wird, zeigt Martin Thieme-Hack in diesem Seminar.

Inhalt:

- Grundsätze des Werkvertragsrechts
- Formulierung von Angeboten
- Kalkulation von Dienstleistungen
- Zeitansätze für Landschaftsbauleistungen
- Individuelle Preisbildung

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungs- und Nachwuchskräfte

Moderator:

Prof. Martin Thieme-Hack, Baubetrieb im Landschaftsbau Hochschule Osnabrück

Termin: 06.10. - 07.10.2017

LG-Gebühr: 520,- Euro

LG-Nr.: 184/17