

URLAUB FÜR MICH

Wellnesshotel
Riedlberg

Der Riedlberg ist eine seit Jahren bestens bekannte Wellnessadresse in herrlicher Lage, gepaart mit allen Annehmlichkeiten eines Wellnesshotels. Zahlreiche Beauty-, Wellness- u. Wohlfühlprogramme von 1 bis 7 Tagen sind übers ganze Jahr buchbar.

Fordern Sie unsere Unterlagen an - wir beraten Sie gerne unter Telefon 099 24/94 260. Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.riedlberg.de.

"Familienhitwochen"

vom 14.06 bis 13.09.2009

2 Erwachsene und bis zu 2 Kinder (bis 15 Jahre)

z.B. "I Berg" 1180,00 €



Sport & Ferienhotel

Riedlberg

Wellnesshotel

Sport & Ferienhotel Riedlberg OHG
Fam. Graßl u. Mühlbauer, Riedlberg 1
94256 Drachselsried / Bayer. Wald
Tel. 099 24/94 26-0, Fax 72 73
www.riedlberg.de, info@riedlberg.de

Existenzgründung im Familienunternehmen

Jung, weiblich, Führungskraft

Nach Schule und kaufmännischer Ausbildung wollte Nicole Moraru erst einmal die Welt erobern. Im Ausland arbeitete sie als Animatorin und Sportlehrerin, betreute Reisegruppen, und verkaufte Fitnessgeräte. Jetzt hat sie das elterliche Unternehmen übernommen – nicht ohne ausführliche Vorbereitung mithilfe der IHK Schwaben.

Der Umgang mit Menschen war Nicole Moraru immer wichtig. Auf ihren verschiedenen beruflichen Stationen hat sie schnell gelernt, wie Probleme und Konflikte zu bearbeiten sind, wie man unzufriedene Kunden wieder in zufriedene verwandelt und wie mit der eigenen Frustration umzugehen ist. Sie hat auch festgestellt, dass ihr die Kommunikation und das Verkaufen nicht nur Freude bereiten, sondern auch gut gelingen.

So war es vor acht Jahren nicht verwunderlich, dass der elterliche Ruf, sich doch in der eigenen Firma in Woringen/Untertal zu einzubringen, offene Ohren bei der jungen Frau fand. Aufgewachsen war Nicole Moraru inmitten von schweren Metallteilen, sie hat den Geruch von Schweißdämpfen und frischen Lackierungen, die Töne von Hammer und Maschinenlauf von Kindheit an erlebt. »Es dauerte schon eine Weile, bis ich mich entscheiden konnte«, erinnert sie sich und erzählt von der entscheidenden Sitzung des Familienrates 2005: »Dass ich

in den Verkauf gehe, war klar. Doch für eine zukünftige Geschäftsführerin reichten meine kaufmännischen Kenntnisse damals nicht aus.«

Nicole Moraru wählte den Weg nach vorn. Sie suchte die Qualifikation als Führungskraft. Fündig wurde sie ganz in ihrer Nähe, im Management Centrum Schloss Lautrach (MCSL). Dort bekam sie handfeste Werkzeuge für ihre Führungsaufgaben vermittelt. »Ich bin in das MCSL verliebt«, sagt sie heute, »ich fühle mich dort unheimlich wohl und verdanke den Schulungen und Gesprächen sehr viel«. Besonders angesprochen hat sie, dass in Lautrach auch ethisch-philosophische Werte vermittelt wurden. »Nicht das Gewinnstreben steht bei den Seminaren im Vordergrund, sondern der Mensch«, erzählt sie und zeigt durch die Bilder und Sprüche in ihrem Büro, dass diese Einstellung auch Eingang in ihren Arbeitsalltag gefunden hat. Neben der Theorie sammelte Moraru dann täglich praktische Erfahrungen

Qualifizierung: Gründen will gelernt sein

Spezielle Veranstaltungen des IHK-Bildungshauses Schwaben bringen Gründer in Lerngruppen zusammen. Hier werden in einer Mischung aus Vortrag, Informations- und Erfahrungsaustausch, in Fallbeispielen und Diskussionen zusammen mit erfahrenen Dozenten gründungsbezogene Inhalte erarbeitet und vertieft.

Unternehmensgründer können wählen zwischen den Seminaren »Unternehmensgründung – kompakt und intensiv« (zwei Tage), »Finanzplanung, Preiskalkulation und Controlling« (zwei Tage), »Grundzüge von Vertrags-, Handels- und Arbeitsrecht« (ein Tag) und dem »Marketingworkshop« (ein Tag). Vertieftes »Kaufmännisches Grundwissen« zu den Themen Buchhaltung/Bilanz, Finanzierung, Steuern, Handels- und Vertragsrecht, Kostenrechnung, Arbeitsrecht und Vertrieb/Marketing erarbeitet ein spezieller Lehrgang für Unternehmensgründer in 112 Unterrichtsstunden an 28 Abenden.

Informationen und Anmeldung bei Evelin Huber, IHK-Bildungshaus Schwaben, Tel.: 0821 3162-217, E-Mail: evelin.huber@schwaben.ihk.de, www.ihk-bildungshaus-schwaben.de.



als Geschäftsführerin. »Das Schwierigste als Führungskraft ist das Finden von geeignetem Personal und die Menschenführung, vor allem in Veränderungsprozessen«, weiß sie heute. Sie hat Menschen gefunden, die ihr in der Arbeit und im Bewältigen ihrer Aufgaben helfen. Immer wieder ist Nicole Moraru mit ihrem Vater im MCSL bei Kamingsgesprächen, in denen Erfahrungen ausgetauscht und Lösungen besprochen werden. Sie lässt sich von Fachleuten coachen, nutzt die Weiterbildungsangebote der Volkshochschule, ihres Berufsverbandes und der IHK Schwaben. »Sehr geholfen haben mir auch die Coaching-Gespräche, die mir über die IHK vermittelt wurden. Zwei verschiedene Berater betreuten mich jeweils fünf Tage bei meinen Arbeitsabläufen. Die Feed-backs brachten mir Aufschluss über mein Verhalten als Führungskraft und festigten vor allem meine Sicherheit bei Entscheidungen und im Umgang mit den Mitarbeitern«, erläutert die Geschäftsführerin der WIMO GmbH.

Zierlich, sportlich flott durch die Betriebsräume

Sie beruft einen Beirat, bestehend aus Firmenexternen, und fragt ihn regelmäßig um Rat. Sie lernt den Umgang mit modernen Medien, eignet sich mitarbeiterbezogene Methoden an und lernt die Erhebung und Auswertung von Controllingdaten. Und dabei wird sie sicher nicht stehen bleiben. Ihr Vater, der die Firma aufgebaut hat, will ihr in den nächsten Jahren die Firma ganz übergeben.

So bewegt sich Nicole Moraru, zierlich, sportlich flott durch die Betriebsräume, in denen »meine starken Männer« aus dicken Metallplatten schwere Teile für Greifzangen



Sie leiten die Firma: Nicole und ihr Vater Willi Moraru. | Bild: Privat

schneiden, mit denen man noch schwerere Papier- oder Metallrollen heben und transportieren wird. 42 Beschäftigte hat die Firma WIMO-Hebetechnik im schwäbischen Woringen, wenige Kilometer südlich von Memmingen gelegen. Die meisten arbeiten in der Fertigung.

Aber ohne die Ingenieure und Techniker in der Konstruktion könnten die Kundenwünsche nicht umgesetzt werden. Nicole Moraru ist die Verbindung zum Vertrieb. Dass sie eine Frau, mit ihren 36 Jahren noch dazu eine junge ist, spielt zumindest in der eigenen Firma keine Rolle. Sie ist Geschäftsführerin und kümmert sich um Personal und Verkauf. Ihre drei wichtigsten Ziele formuliert Nicole Moraru klar.

Erstens will sie in jedes Land auf dieser Welt eines ihrer Produkte geliefert haben. Zweitens möchte sie Menschen dazu herausfordern, Höheres zu erreichen, als sie es selbst für möglich gehalten haben. Und dann hat sie vor, das Erwirtschaftete mit anderen zu teilen. Den Weg zu diesen Zielen hat sie bereits begonnen und ihre Absichten klingen überzeugend.

Wenn Nicole Moraru der Kopf zu arg brummt, schwingt sie sich auf ihr Fahrrad und strampelt einige Kilometer durch die Allgäuer Landschaft, »das macht dann wieder frei!«.

Karl Pagany,
freier Journalist, Memmingen

Software – lang erdacht,
schnell kopiert!

Als Software-Entwickler investieren Sie in erheblichem Maße Zeit und Geld in Entwicklung und Vermarktung. Noch immer herrscht das Vorurteil, Software sei grundsätzlich nicht patentfähig weshalb man sich mit dem relativ schwachen Schutz nach dem Urhebergesetz zufriedengeben müsse. Dabei ist Software, sofern neu und erfinderisch, heute häufig dem Patentschutz zugänglich. Zusätzlich gibt es Schutz über das Geschmacksmuster (z. B. für Benutzeroberflächen) und die Marke. Entscheidend ist die frühzeitige Beratung und die professionelle Formulierung des Anspruchs.

PATENTANWÄLTE | CHARRIER RAPP & LIEBAU

Volkhartstrasse 7 • D-86152 Augsburg • Telefon: 0821 344991-0
Telefax: 0821 344991-20 • charrier@charrier.de • www.charrier.de

Ihr Partner auch beim Software-Schutz.