



1



2



3



4



5

Moseltagung, die Fünfte

Austausch und Weiterbildung für Unternehmer

Vom Start weg hatte die Moseltagung als neues Angebot vor allem für Betriebsleiter, Inhaber und deren Familien ihr Publikum gefunden. Die Mischung aus Wellness, kollegialem Austausch und Informationsangeboten kommt an.

Vertraute Umgebung, vertrautes Konzept, aber hier und da ein attraktives Zusatzangebot – wer sich für die inzwischen fünfte Moseltagung anmeldete, gehörte oft zum Stammpublikum. Ein paar bisherige Besucher fehlten, ein paar neue kamen hinzu, insgesamt eine gut besuchte Tagung. Veranstalter sind der DSV NRW und der DSV Südwest.

Das bewährte Konzept: Drei Seminarräume, in denen dreimal dieselben Seminare stattfinden. So hat jeder Teilnehmer die Gelegenheit, sämtliche Seminare wahrzunehmen und zwar in überschaubar großen Gruppen.

Über das Seminarprogramm hinaus sorgt der Veranstalter, unterstützt durch seine Partner Provinzial, Zapi und EPM, für ein abwechslungsreiches Programm, dessen Highlight jeweils ein Gala-Dinner mit Showprogramm und Feuerwerk ist, für die Unterhaltung der Gäste.

Großes Thema Vorsorge – personell, finanziell, gesundheitlich

Wollte man den inhaltlichen Schwerpunkt der diesjährigen Seminare – Produktvorstellungsvorträge einmal ausgeklammert – in einem Wort zusammenfassen, wäre „Vorsorge“ passend. Verschiedene Aspekte, die ein Betriebsmanagement vorsorgend frühzeitig in sein Kalkül ziehen muss, wurden von mehreren Referenten erläutert.

Daniela Sarrazin, Wirtschaftsmediatorin und Unternehmercoach, beschäftigte sich in ihrem Workshop „Die Generation Y – Die Mitarbeiter von morgen gewinnen, entwickeln und halten“ mit einem brennenden Thema der Branche, dem Bedarf an guten Mitarbeitern. Als Generation Y werden die Jahrgänge von 1977–1998 bezeichnet. Wie werde ich ein

attraktiver Arbeitgeber für jungen Fach- und Führungskräfte? Um diese Frage beantworten zu können, sei es wichtig zu wissen, was denn die Generation, deren Arbeitnehmer man für sein Unternehmen gewinnen will, ausmacht. Wer ist die Generation Y? Was bietet sie? Was verlangt sie? Wie kann ich sie gewinnen? Wie muss eine zukunftsorientierte Personalarbeit aussehen, damit man für sein eigenes Unternehmen die besten Köpfe bekommen kann? Ein Workshop, der bei dem einen oder anderen durchaus Emotionen hochkommen ließ. Die Vorstellung, sich als Arbeitgeber auf die Bedürfnisse von Arbeitnehmern einstellen zu müssen, um attraktiv zu bleiben, kostete Überwindung. Und an der kurzen Analyse der eigenen Generation, die Daniela Sarrazin durch einen kurzen Einblick in entsprechende wissenschaftliche Studien vorstellte, hatte erst recht so mancher zu knacken.

Kontroverse Diskussionen, engagierte Teilnehmer – typisch für die Sarrazin-Workshops. Schade: Es war die letzte Moseltagung, bei der Daniela Sarrazin solche offenen Seminare anbietet. Sie wird zwar weiter bei der Moseltagung mitmachen, jedoch nicht als Teil des Seminarprogramms. Vielmehr wird sie die Moseltagung nutzen, um dort ihre Coaching-Kunden unter den Schädlingbekämpfern zu treffen und exklusiv mit diesen zu arbeiten.

Generation Y kennenlernen, einschätzen, gewinnen

Mit der finanziellen Vorsorge befasste sich der Vortrag des Referenten Uwe Steinberg der Provinzial Geschäftsstelle Mindrup & Franz. Ein ungewöhnlicher Vortrag von einem Quereinsteiger der Versicherungswirtschaft. Der

- 1 Einen ungewöhnlich philosophischen Ansatz fand Uwe Steinberg zum Angehen der Themen Vorsorge rund um Firma, Familie und Personal.
- 2 Esra und Patrick Michels stellten beliebte Produkte vor und waren als Auskunftgeber sehr gefragt.
- 3 Daniela Sarrazin bearbeitete in ihrem Workshop das Thema „Generation Y als mögliche Arbeitskräfte“ mit den Teilnehmern.
- 4 Betriebswirtschaftliche Auswertung und Summen- und Saldenliste – das Thema von Referent Ansgar Wiesemann
- 5 Jens Handke präsentierte eine Software-Lösung, die den SBK-Unternehmern das Leben erheblich erleichtern soll.

ehemalige Profisportler und studierte Philosoph verzichtete auf Lobpreisungen für das eigene Angebot an Versicherungen und spannte einen Bogen zwischen philosophischen Betrachtungen von Mensch, Gesellschaft und Zukunftseinschätzung zur Notwendigkeit, sich selbst, seine Nächsten und seinen Betrieb im Lichte der möglichen Entwicklungen zu analysieren und entsprechend der eigenen Positionierung abzusichern – versicherungstechnisch ebenso wie auch strategisch im Hinblick auf Arbeitskräfte. Und – hier schließt sich der Kreis – es kann auch eine sinnvolle Strategie sein, seinen Arbeitskräften einen Mehrwert durch eine gute Versicherungsabsicherung zu bieten, um attraktiv zu sein.

Ganz konkret um die Finanzen eines Schädlingbekämpfungsbetriebes ging es im Vortrag von Ansgar Wiesemann. Eine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) und Summen- und Saldenliste (SuSa) lesen und verstehen, erfahren, worauf die Bank ein besonderes Auge hat, lernen, wie man aus den vorhandenen Zahlen eine Kalkulation entwickeln kann – all dies ermöglichte der Workshop zu BWA und SuSa. Dieser Workshop war teilweise sehr schwach besucht. Einerseits schade, denn der Referent bot viel, andererseits eine gute Gelegenheit für die anwesenden Schädlingbekämpfer, jede Menge eigene Fragen unterzubringen.

Die Firma EPM war ebenfalls fest im Vortragsangebot vertreten. Patrick Michels stellte, unterstützt von seiner Frau Esra, einige nach



1



2



3



4

EPM-Erfahrung besonders gut funktionierende Produkte vor. Die Schädlingsbekämpfer im Publikum nutzten die Gelegenheit, um einerseits konkrete Fragen zu den Produkten an die EPM zu stellen und andererseits die Erfahrungen der im Raum sitzenden Kollegen mit diesen Produkten anzuhören.

Software-Lösung für Gefährdungsbeurteilung, Betriebsanweisungen, Unterweisungen und mehr

Als absolutes Highlight hatten die Veranstalter einen Vortrag über ein EDV-basiertes Modul für betriebliches Gefahrstoffmanagement angekündigt. Wobei hier weniger der Vortrag als solcher gemeint war, sondern vor allem das

damit verbundene Angebot an alle Schädlingsbekämpfer. Darum geht es: Die Firma Blöcher bietet mit dem System Eplas eine Software-Lösung an, die dem Schädlingsbekämpferunternehmer die zeitaufwändigen, meist als nervend empfundenen und doch so überaus wichtigen Pflichten rund um Gefährdungsbeurteilung, Unterweisungen, Betriebsanweisungen, Sicherstellung von Vorsorgeuntersuchungen erheblich erleichtern soll. Versprochen ist ein technisch professionelles System, das überdies sogar bereits mit den Daten, die im Grunde jeder SBK-Betrieb in gleicher Weise eintragen würde, vorgefüllt ist. Diese Daten hat eine engagierte Arbeitsgruppe aus Schädlingsbekämpfern zusammengestellt. Jens Handke von der Firma Blöcher hat in seinem Vortrag einen Einblick in

- 1 Inzwischen Tradition geworden: Das Moseltagungs-Feuerwerk am Abend des Gala-Dinners. Immer wieder ein kleines bisschen verändert. Diesmal war eine Tänzerin während des Feuerwerks schön anzusehen (Montage aus 2 Fotos).
- 2 Weitere Show-Einlagen: Seifenblasenkunst (Foto), Schauspielerei und Sandmalerei.
- 3 Die Show genießen, lecker essen und vor allem ganz viel mit den Kollegen reden – die Gäste genossen den Gala-Abend.
- 4 Schöne Idee: Jeder Teilnehmer konnte sich während der Tagung von einem Spezialautomaten fotografieren lassen. Aufheiternde Kommentare aus der Fotomaschine inklusive. Hier im Bild Werner Steinheuser aus dem Organisationsteam der Moseltagung und das Ehepaar Burkhardt.

Fotos: Dagmar Rose

die Möglichkeiten der Software gegeben. „Wenn das wirklich in der Praxis gut funktioniert, ist das echt klasse!“, so ein Schädlingsbekämpfer nach dem Vortrag. In der Januar-Ausgabe werden wir einen etwas intensiveren Einblick in das System geben. Es besteht auch die Möglichkeit, eine Demoversion, die über den Server der die Firma Blöcher verfügbar ist, auszuprobieren. Hier der Link: <http://demo.sbk-campus.de>.

dr



International
www.pelgar.co.uk

Leading the way in **Global pest control**



PEST-PROFI
Tel: (089) 235 168 05
Email: info@pest-profi.de

3 WIRKSTOFFE 4 FORMULIERUNGEN

ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR QUALITÄT.

PelGar International gehört zu den führenden Herstellern von Rodentiziden und Produkten zur Schädlingsbekämpfung. **Zuverlässige Produkte für den Profi.** Als Kunde erwarten Sie innovative Forschung und Entwicklung, modernste Produktion und hervorragender technischer Support.

Werden Sie Partner und profitieren Sie von bester Qualität, Service sowie Unterstützung in Vertrieb und Marketing. **Gemeinsam erfolgreich.**

www.pest-profi.de



RODENTIZIDE SICHER ANWENDEN. LESEN SIE DIE SICHERHEITSHINWEISE VOR ANWENDUNG
Roban enth. 0.005% w/w difenacoum, Rodex enth. 0.005% w/w bromadiolone, Vertox enthält 0.005% w/w brodifacoum.