

Anbieter tun sich zusammen

Die beiden Schulungsanbieter SAWI und KV Business School bieten ab 2014 Marketinglehrgänge gemeinsam an.

Die Weiterbildung der KV Zürich Business School und das SAWI, das Schweizerische Ausbildungszentrum für Marketing, Werbung und Verkauf, gehen eine Kooperation ein: Sie werden ihre Lehrgänge MarKom, Marketing- und Verkaufsfachleute sowie Marketing- und Verkaufsleiter/innen künftig zusammen anbieten. In den genannten Lehrgängen werden die beiden Partner jeweils zwischen 20 und 25 Prozent Marktanteil aufweisen, was sie zu attraktiven Weiterbildungspartnern für Studierende wie Dozierende macht.

Selber profitieren die beiden Anbieter ebenfalls: Das SAWI erhält direkten Zugang zum Potenzial der KV Zürich Business

School und kann nun Angebote an bester Lage, an der Limmatstrasse anbieten. Die KV Zürich Business School ihrerseits erhält mit der Marke SAWI eine noch höhere Glaubwürdigkeit im Bereich Marketing und den direkten Zugang zu den Branchenverbänden, die dem Verein SAWI angehören. Zudem entstehen in der Vermarktung, Planung und Durchführung der Lehrgänge Synergien, die nicht zuletzt auch den Studierenden weitere Vorteile verschaffen.

Ziel der Kooperation ist es, dass die Stärken der beiden Organisationen erhalten bleiben und auf dieser Basis gemeinsam Produkte entwickelt und durchgeführt werden, die auf die Bedürfnisse der Arbeitswelt abgestützt sind und für die Teilnehmenden den grösstmöglichen Nutzen und Erfolg bringen. **pd**

Austausch

Beruf und Berufung

Im Rahmen eines kaufmännischen Austauschprojekts trafen die beiden bildzug-Austausch-Lernenden Heidi Jalonen und Henrietta Miettinen aus Finnland ihren Landsmann Santeri Alatalo, der Verteidiger beim EVZ Sugar ist.

Gemeinsam mit dem Raisio Business College in Finnland organisierte bildzug ein Austauschprogramm für junge Kaufleute. Anfang November kamen zum ersten Mal zwei finnische Lernende zu einem Praktikumsaufenthalt in die Schweiz. Heidi Jalonen und Henrietta Miettinen arbeiteten während sieben Wochen in internationalen Zuger Firmen und lebten bei einer Schweizer Gastfamilie. Ihre Korrespondenzsprache ist Englisch. Es ging darum, das Business Englisch zu verbessern und kaufmännische Arbeiten in der internationalen Wirtschaft kennen zu lernen.

Zum Rahmenprogramm des Aufenthaltes gehörte auch der Besuch eines Eishockey-Matches des EVZ am 17. Dezember in der Bossard Arena und ein Meeting mit ihrem Landsmann Santeri Alatalo. Auch wenn das Spiel an diesem Abend für den EVZ unglücklich endete, lockerte sich die Stimmung beim anschliessenden Austausch zwischen Santeri Alatalo und den finnischen Austauschlernenden beim Gespräch über heimatliche Themen schnell auf. Alatalo lebte bereits als Kind in der Schweiz, weshalb er sehr gut

Schweizerdeutsch spricht. 2007 folgte er dem Beispiel seines Vaters Matti Alatalo und begann seine eigene Eishockey-Karriere in Finnland. 2012 erhielt er ein Engagement als Spieler in der Schweiz.

Eine Sportlerkarriere sei kurz, sagt Santeri Alatalo. Neben dem Profisport noch eine Ausbildung zu machen, war für ihn bisher kaum möglich. In einer Kombination von Abendkursen und Heimstudium konnte er zumindest eine Zertifikatsausbildung als «Professional Salesman» abschliessen, erzählt er. Die Initiative der EVZ «Hockey Academy» begrüsst er sehr. Die zwei- bis vierjährige KV-Ausbildung, die sich um den Trainings- und Spielplan der Eishockey-Profis herum aufbaut, ist seiner Meinung nach ein wirklich gutes Konzept.

Dank bildzug als aktivem Ausbildungsbetrieb können junge Eishockey-Profis eine kaufmännische Lehre parallel zum Profisport absolvieren. **pd**



Finnisches Treffen in Zug.

KOLUMNE



Selber steuern

Von Franziska Hügli

Mein Bekannter sah ziemlich abgekämpft aus, als ich ihn in der Altjahreswoche beim Skifahren traf. Das Unternehmen, in welchem er seit Jahren als Abteilungsleiter arbeitet, hatte kurz vor Jahresende noch eine Reorganisation in Angriff genommen – die dritte im Jahr – und er hatte nicht alles auf die Reihe gekriegt, was er sich vorgenommen hatte.

Neben dem eigentlichen Stress beschäftigte ihn auch, dass seine Mitarbeitenden ihn offenbar immer stärker als den Getriebenen wahrnahmen, als den er sich selber fühlte. Und das wollte er keinesfalls, denn er wusste, darunter würden die Motivation seines Teams und seine Glaubwürdigkeit als Vorgesetzter schon bald leiden.

Was tun, fragte er mich. «Runterfahren, sich erholen und sich fürs neue Jahr wenige, aber griffige, einhaltbare und kommunizierbare persönliche Ziele setzen», sagte ich.

Nach Neujahr traf ich ihn wieder im Bergrestaurant – und er sah deutlich besser aus. «Die frische Luft hat dir gutgetan», merkte ich an. «Ja, das auch», sagte er. Aber viel wichtiger sei es gewesen, auf einer Postkarte seine persönlichen Ziele für 2014 aufzuschreiben. Seit er sich vorgenommen habe, seine Projekte sorgfältig zu planen und nicht einfach unter Druck loszuschliessen, sein Team jeweils rechtzeitig in die Projekte einzubeziehen, die fixen Teammeetings nicht anderen Verpflichtungen zu opfern, mit jedem Teammitglied vierteljährlich eine Standortbestimmung zu machen und das gleiche auch von seinem Chef einzufordern, habe er das Gefühl, die Hoheit über seinen und den Alltag des Teams zurückgewinnen zu können.

Franziska Hügli ist Unternehmensberaterin und Verwaltungsrätin.
mail@huelicconsulting.ch