

# FIT FOR BUSINESS

## Die KMU-Bildungsoffensive

[www.fitforbusiness.volksbank.at](http://www.fitforbusiness.volksbank.at)



für die Teilnehmer kein Zucker-schlecken: Die 600 Teilnehmer erleben jeweils von 9-18 Uhr sieben Modulvorträge, die nur von kurzen Kaffeepausen und einem Mittagessen unterbrochen werden. Zur Belohnung wurde der Einblick in das moderne KMU-Management am Ende der Tages von der jeweils gastgebenden Volksbank ver-süßt, die stets alle Teilnehmer zum entspannenden Ausklang eingeladen hat.

### Highlight „Sommerakademie“

Der Erfolg des Jahres 2006 ermuntert. Die Volksbank Gruppe wird 2007 die Bildungs-Offensive für den Mittelstand verstärken. Die regionalen Volksbanken werden für ihre Firmenkunden wieder „Fit for Business“-Tage in ganz Österreich organisieren. Dazu kommt ein Angebot in Form eines Abendmoduls, in dem in einem dreistündigen Vortrag ein Einblick in modernes KMU-Management gegeben wird. Hintergrund dieses „Info-Tages light“ ist es, den Teilnehmern die Entscheidung zu erleichtern, an einem weiterführenden Bildungsmodul teilzunehmen. Organisatorisches Highlight wird aber die „Sommerakademie“ von 22. bis 26. Mai 2007 werden, die abseits des Tagesgeschäftes in einem türkischen Fünf-Sterne-Resort in der Region Antalya abgehalten wird. Dort arbeiten sieben Trainer von „cvt partner“ mit den Zuhörern an individualisierten Programmen, in denen die Unternehmer ihre persönlichen Schwerpunkte setzen. „Wir wollen damit jene Betriebsführer ansprechen, die sich mit bestimmten Aufgabenbereichen verstärkt auseinandersetzen wollen, für die ein Individualtrainer aber zu aufwändig wird“, beschreibt Kurt Kaiser die Zielrichtung des neuen Jahres.

## „Fit for Business“ 2006: Mehr Kompetenz für KMUs

Die KMU-Bildungsoffensive der Volksbanken trifft ins Volle: Die Volksbank Gruppe konnte heuer bei zehn „Fit for Business“-Veranstaltungen mehr als 600 Unternehmer zu Weiterbildungsseminaren begrüßen. 2007 werden eine fünftägige Sommerakademie und weitere Infotage das Angebot für KMUs verbreitern.

Bei Planung des Programms war das Risiko nicht von der Hand zu weisen. „Wir konnten uns nicht sicher sein, ob ein Unternehmer mit einer 60-Stunden-Woche sich einen ganzen Samstag Zeit nimmt, um über sein Unternehmen nachzudenken“, erinnert sich Kurt Kaiser an die Planungsphase für „Fit for Business“, der von den Volksbanken initiierten Bildungsoffensive für Entscheidungsträger in kleinen und mittleren Unter-

nehmen. Das Wagnis hat sich gelohnt. Der Marketing-Manager der Volksbank Gruppe und Initiator des „Fit for Business“-Programms kann nach zehn Veranstaltungen in ganz Österreich zufrieden Bilanz ziehen: „Es gibt am Markt kein Angebot für ein Wirtschaftstraining, das speziell auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen abgestimmt ist. Wir sind mit unseren Info-Tagen in eine breite Lücke gestoßen.“ Mehr als 600 Unternehmerinnen und Unter-

nehmer aus kleinen und mittleren Betrieben nutzten das Angebot, sich einen ganzen Tag lang von professionellen Wirtschafts-trainern über KMU-geeignete Marketingmethoden, Steuerfragen oder Strategieüberlegungen aufklären zu lassen.

### Stärkung des Mittelstandes

Österreichs Unternehmer verstehen ihr Geschäft. Sie verfügen in ihren Kernaufgaben

über hervorragende Qualifikation und Kompetenz. Allerdings zeigt sich auch, dass sie zu wenig an ihrem Unternehmen selbst arbeiten. Es treten Defizite in betriebsnotwendigen Bereichen wie Strategie, Marketing, Vertrieb oder Personalführung auf, die den Unternehmense Erfolg aber nachhaltig beeinflussen. Die Volksbank Gruppe brachte daher 2006 das Programm „Fit for Business“ ins Rollen, um ihrer Kernklientel der kleinen und mittleren Unternehmen die notwendigen Anstöße zur per-

sönlichen Fortbildung zu geben. Dabei liefern Wirtschaftstrainer in ganztägigen Veranstaltungen, den sogenannten Info-Tagen, unmittelbar umsetzbare Ratschläge und Hinweise zur Verbesserung der eigenen unternehmerischen Planung. Chris Brandstätter, Sprecher der Trainer-Plattform „cvt-partner“ ([www.cvt-partner.com](http://www.cvt-partner.com)) betont, dass das „Fit for Business“-Konzept in allen Bereichen auf die KMU-Belange zugeschnitten ist: „Auch ein Unternehmen mit fünf Mitarbeitern braucht Marketing und Personalfortbildung. Nur sieht es dort eben anders aus als in einem Großkonzern mit 5.000 Mitarbeitern. Und genau das wollen wir zeigen“. Die Arbeit am eigenen Unternehmen ist an einem Info-Tag

## Lernen mit Profis

Die Trainer der Coaching-Plattform „cvt-partner“ sorgen auf den Info-Tagen für professionelle Wissensvermittlung. Ihre Beiträge waren auch in den begleitenden „Fit for Business“-Beilagen des Wirtschaftsblattes nachzulesen.



Das „Fit for Business“-Team

Das „Fit for Business“-Programm wurde 2006 in regelmäßigen Abständen von einer speziellen Beilage des Wirtschaftsblattes begleitet. Resonanz und Wirkung der Veranstaltungen wurden nachhaltig gesteigert – und die Eindrücke des Bildungsprogramms für den Leser fassbar gemacht. Viele Inputs und Beiträge kamen dabei von den vortragenden Wirtschaftstrainern.

**Kraft braucht Pausen.** Die Psychologin Maria Eisner gibt in

ihren Seminaren und Coachings Anregungen zum vitalen Selbstmanagement. Sie erklärt, wie im täglichen Kampf des Wirtschaftslebens die Prioritäten richtig gesetzt werden.

**Rating ohne Reue.** Für Unternehmen sind die Regeln von

Basel II Anlass, über Budgets und Strategien nachzudenken. Steuerberater Heinz Harb legt dar, warum es gerade für Klein- und Mittelunternehmer Sinn macht, die Zukunft des Betriebes budget- und finanzmäßig zu planen.

**Jedes Unternehmen braucht eine Strategie.** Strategische Planung ist kein Vorrecht der Großbetriebe. Trainer Christoph Donnerbauer überzeugt seine Zuhörer und Leser, dass eine Strategie mittel- bis langfristig das Überleben eines Unternehmens sichert.

**Konzepte für die Kleinen.** Irgendwann kommen Aufträge nicht mehr von allein. Marketing-Spezialist Kurt Kaiser beweist, dass auch Klein- und Mittelbetriebe Marketingkonzepte brauchen.

**EDV ohne Tücken.** Die Informationstechnologie zählt zu den größten Kostenstellen und verlässlichsten Unruhestiftern. IT-Spezialist Gerald Amon zeigt an, wie Netzwerk und EDV leisten, was sie sollen.

**Teams brauchen Motivation statt Kontrolle.** Trainer Gerhard Buzek und Kollegin Halina Sobolewska sind überzeugt, dass Manager mit bloßen Leitwolfqualitäten ausgespielt haben. Die erfolgreiche Führungskraft muss heute motivieren und mobilisieren.

**Verkaufen kann man lernen.** Erfolgreiches Verkaufen ist keine Talentsache, meint der cvt-Trainer Klaus Leitinger. Ein Verkaufserfolg ist vielmehr ein Prozess, den man lernen und steuern kann.

### MEINUNG

## Volksbanken: Partner des österreichischen Mittelstandes

Die heimischen Klein- und Mittelbetriebe repräsentieren die Kernklientel der österreichischen Volksbanken im Kommerzkundenbereich. Jeder 4. Klein- und Mittelbetrieb zählt heute zu unseren Kunden. Am stärksten vertreten sind wir dabei unter den Gewerbebetrieben, Dienstleistungsunternehmen und Handelsbetrieben. 53 % unseres Kreditvolumens geht an diese kleinstrukturierten Firmenkunden. Wir können also mit Recht sagen: Volksbanken sind Partner des österreichischen Mittelstandes. Volksbanken sind Regionalbanken. Geht es einer Region gut, geht es auch der Volksbank gut. Daher haben wir ein nachhaltiges Interesse an der Förderung der mittelständischen Wirtschaft. Zudem profitieren unsere Kunden durch die Ser-



DDr. Hans Hofinger, Vorstandsvorsitzender des Volksbankenverbandes ÖGV

vicequalität und die erweiterte Angebotspalette der Volksbank Gruppe, zu der neben vielen Spezialinstituten unter anderem die Investkredit AG, die Kommunalkredit Austria und die VB Leasing gehören.

Die Beratung und Betreuung von Firmenkunden erfordert Kompetenz, Erfahrung und Finngespitzengefühl. Volksbanken verstehen sich als Kundenpartner, das bedeutet, dass wir an langfristigen Beziehungen zu

unseren Kunden interessiert sind. Wir bieten deshalb erfahrene Berater und Betreuer, denn die Qualität der Geschäfte hängt von der Qualität der Menschen und der Beziehungen, die sie aufbauen, ab. Ein ganz wichtiger Faktor für qualitätsvolle Kundenberatung ist natürlich die Ausbildung unserer Mitarbeiter. Unsere Volksbanken Akademie wendet beispielsweise pro

Jahr an die 18.000 Seminartage zur Schulung unserer Berater auf. Die Volksbanken und ihre Firmenkunden verfügen über eine gemeinsame Perspektive und haben eine gemeinsame Aufgabe: Die Stärkung ihrer Region, ihrer Betriebe und die Erhaltung sowie Schaffung von Arbeitsplätzen. Wir sind überzeugt, dass die Bildungsoffensive „Fit for Business“ die teilnehmenden Unternehmen stärkt – und die Region, in der sie arbeiten.

# Betriebsübergaben benötigen einen Plan

Unternehmensnachfolgen bedürfen sorgfältiger Planung und steuerlicher Finess, um gut über die Bühne gebracht zu werden. Die Realität kennt aber viele Übergaben nach dem „Horuck-Prinzip“.



Alt und Jung sollen die Nachfolge in einem Unternehmen planen. Wer erst mit 60 erste Schritte setzt, wird ausrutschen.

Unternehmer fangen häufig erst mit 60 an, die ersten Schritte zur Nachfolgeregelung zu setzen, wenn sie mit 61 in Pension gehen wollen. Die Folge dieser übertriebenen Selbstbehauptung: Die Betriebe bauen in den letzten Jahren der Wirtschaftsführung ihres Altbesitzers rasant an Substanz ab. Denn wer investiert in ein Unternehmen, aus dem er sich eigentlich zurückziehen möchte? Zweites Resultat der Zögerlichkeit: Die Nachfolge wird überstürzt angetreten. Die erhoffte Kontinuität durch

eine geordnete Übergabe bleibt meist Wunschtraum. Dabei wäre die Planung nicht so schwierig. Rund zwei Drittel aller Nachfolger kommen aus dem familiären Bereich des Seniorchefs. Der Rest der Übernehmer besteht zum Großteil aus früheren Mitarbeitern des Unternehmens, die von ihrem Boss angesprochen wurden. Völlig fremde Nachfolger sind in der Minderheit.

### Steuerfragen

Der Fiskus hat für Betriebsübergaben durch Verkauf oder durch Erbfolge bestimmte

Erleichterungen vorgesehen. Übergeber und Erbe müssen sich dabei aber an genaue Vorgaben halten, deren Verstoß zu kräftigen Steuernachzahlungen führen kann.

Denn wird der Betrieb verkauft, so muss der Verkäufer den Erlös nur dem halben Durchschnittssteuersatz von maximal 25 % versteuern. Eine begünstigte Besteuerung gibt es nur, wenn der Betrieb verkauft wird, weil

- der Unternehmer verstorben ist,
- der Verkäufer aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in der Lage ist, den Betrieb selbst zu führen,
- oder der Verkäufer das 60. Lebensjahr vollendet hat und seine Erwerbstätigkeit einstellt und
- der Betrieb bereits sieben Jahre bestanden hat.

### 365.000 € steuerfrei

Für Erben oder Beschenkte ist die Betriebsübergabe unter der gegenwärtigen Gesetzeslage ebenfalls begünstigt. Wenn mindestens 25 % eines Unternehmens geschenkt oder vererbt werden, so bleibt ein Freibetrag von 365.000 Euro steuerfrei. Im Falle der Erbschaft steht dieser Freibetrag in jedem Fall zu. Bei der Schenkung des Betriebes oder der Beteiligung muss der Geschenkgeber das 55. Lebensjahr vollendet haben.

# Steuer: Neue Freibeträge ab 2007

Das KMU-Förderungsgesetz bringt mit Jahreswechsel spürbare Erleichterungen für Kleinunternehmen mit einer Ein- und Ausgabenrechnung. Es winkt ein Freibetrag von 10 %.

Mit dem KMU-Steuerpaket, das mit 1.1.2007 in Kraft tritt, liefert der Gesetzgeber dem kleinen und mittleren Unternehmer nennenswerte Steueranreize, die man nützen sollte. Voraussetzung für die Gaben des neuen KMU-Förderpaketes bleibt, dass es sich um Wirtschaftsunternehmen mit einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung handelt. Bilanzierer können von dem Steuerzuckerl grundsätzlich nicht profitieren.

### Freibetrag für investierte Gewinne

Ab 2007 bleibt ein Gewinnanteil von maximal 10 % steuerfrei, wenn er in ungebrauchte, körperlich, abnutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens mit einer Nutzungsdauer von mindestens vier Jahren investiert wird. Dies klingt nicht nur kompliziert sondern ist es auch. Ein Beispiel: Ein Unternehmen macht 2007 einen Gewinn von 100.000 Euro vor Steuern. Dann darf es im Jahr 2007 einen Steuerfreibetrag von bis zu 10.000 Euro (= 10 %) für durchgeführte Investitionen geltend machen. Bei einem Steuersatz von 50 % bleiben dem Unternehmer so maximal 5.000 Euro zusätzlich in seiner Tasche. Die steuerliche Abschreibung auf die durchgeführten Investitionen stehen na-



Ein- und Ausgabenrechner können ab Jahreswechsel einen Investitionsfreibetrag bis zu 10.000 Euro geltend machen.

türlich unverändert wie bisher zu - was den neuen Bestimmungen erst ihren Charme verleiht.

### Ausnahmen

Anschaffungen für Gebäude, Pkws sowie geringwertige Wirtschaftsgüter mit einem Anschaffungswert von weniger als 400 Euro sind allerdings vom KMU-Freibetrag ausgenommen. Dafür wird die Anschaffung von bestimmten Wertpapieren als Grundlage für einen Steuerfrei-

betrag akzeptiert. Wer derartige Wertpapiere als Rücklage für Sozialkapital (z.B. Pensionen) anschafft, darf diese Ausgabe auf einen Schlag bis zur Höhe von 10 % seines Gewinnes von der Steuer absetzen. Die Behaltfrist für die Wertpapiere liegt - wie bei allen anderen begünstigten Investitionen - bei vier Jahren. Daher lohnt es, freie Reserven in derartige Wertpapiere zu investieren. 10 %-Rendite sind dabei gewiss.

# Vorteile für Mitarbeiter und Betrieb

Die betriebliche Vorsorge gibt Selbständigen in kleinen und mittleren Unternehmen die Möglichkeit, den Mitarbeitern steuerschonend Vorteile zukommen zu lassen und - unter bestimmten Rahmenbedingungen - auch persönlich für den Lebensabend vorzusorgen.

Das Thema Betriebspension erfreut sich seit rund fünf Jahren wachsender Aufmerksamkeit. In diesem Zeitraum gab sich der Gesetzgeber alle Mühe, die nicht staatliche Vorsorge mit etlichen Neuerungen zu forcieren. Die Abfertigung „neu“ und der damit verbundene Aufbau von „Mitarbeitervorsorgekassen“ verfügen daher über starke Elemente einer betrieblichen Vorsorge, ebenso wie die betriebliche Kollektivversicherung. Die bereits existierenden Lösungen der Pensionskassen, der direkten Leistungszusage und der Direktversicherung runden das Angebot an betrieblichen Vorsorgemöglichkeiten ab.



Betriebliche Vorsorgeformen sind steuerbegünstigt. Sie kosten den Unternehmer weniger als eine Gehaltserhöhung.

### Steigendes Unternehmerinteresse

Das Ansparen einer Betriebspension anstelle einer Gehaltserhöhung hat für den Arbeitgeber wie für den Arbeitnehmer große steuerliche Vorteile.

- Bei Rückstellungen oder Beiträgen für Pensionsvorsorgen entstehen für den Arbeitgeber keine Lohnnebenkosten.
- Auch der Arbeitnehmer profitiert überdurchschnittlich: Die Pensionszahlungen in Rentenform sind von der Lohnsteuer und von der Sozialversiche-

rungspflicht befreit, dazu sind die Veranlagungsgewinne Kestfrei.

### Alternativen der Sicherheit

Die Eigenvorsorge des Chefs mit betrieblichen Mitteln ist dabei schon weitaus schwieriger. Die Vorsorgespezialisten der Volksbank Gruppe bieten den Unternehmern dafür mehrere Lösungsmöglichkeiten.

- Leistungszusagen in Kapitalgesellschaften: Für Vorstände einer Kapitalgesellschaft kann

eine direkte Leistungszusage in Form einer Abfindung oder lebenslangen Pension erfolgen.

- VVV Bridging: VVV Bridging dient der Überbrückung des Zeitraumes zwischen dem selbst gewählten privaten Ruhestand (möglich ab 55 Jahre) und dem Einsetzen der tatsächlichen Alterspension.
- Austro-Garant Förderpension: Die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge (staatliche Förderung von 8,5 %, max. Prämie bei Einzahlung von rund 2.000,- Euro pro Jahr - Stand 2006).

# Hilfe von Außen

Förderungen können eine gute Geschäftsidee und eine Unternehmerpersönlichkeit nicht ersetzen. Allerdings erleichtern sie den Start in die Unabhängigkeit enorm. Voraussetzung ist eine kompetente Förderberatung ihrer Bank.

Die Erwartungen so manchen Unternehmers in die heimische Förderlandschaft sind oft zu hoch gesteckt. Viele Antragsteller sind enttäuscht, wenn die Höhe der Subventionen nur ein Fünftel bis ein Zehntel des benötigten Kapitals ausmacht. Das Prinzip bleibt trotz aller wirtschaftspolitischen Bemühungen unverändert: Subventionen können eine Unternehmensleistung oder eine Idee unterstützen. Sie können sie aber nicht initiieren. Den Rest muss der Unternehmer besorgen.

### Haftungsübernahmen

Ein Großteil der Unterstützung kommt zum Unternehmer in Form von Haftungsübernahmen. Die beiden Bundes-För-

dergesellschaften Austria Wirtschaftsservice (AWS) und Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) - letztere ausschließlich für größere Technologieprojekte - sowie die bundesländereigenen Gründungsfonds helfen in erster Linie über Garantien bei Bankfinanzierungen.

Sie liefern die Sicherheiten, die es Kreditinstituten ermöglichen, Finanzierungen zu gewähren. Neben den Haftungsübernahmen sind in der Regel maximal 11 % der Investitionssumme als direkte Zuschüsse vorgesehen (7% AWS + 3-4 % aus den Landesfonds). Die AWS hält allerdings nicht alle Investitionen für gleichinteressant. Die Anschaffung von Fahrzeugen, Grundstücken und Betriebsmittel sowie Kosten einer Firmenübernahme gelten als nicht förderwürdig.

### EU-Mittel

Neben Bund und Land richten sich alle Förderhoffnungen in Richtung Brüssel. Kleine und mittlere Unternehmen zählen auch nach dem neuen EU-Förderreglement ab 2007 zu den bevorzugten Zielgruppen. Voraussetzung für Mittel aus Brüssel ist allerdings das Prinzip der Kofinanzierung: Die EU-Fördertöpfe schütten nur soviel aus, wie auch die nationalen Regierungen bereit sind, für ihre Unternehmen auszugeben. Für die Förderexperten der Volksbank Gruppe besteht die Herausforderung darin, gemeinsam mit dem Kunden den optimalen Mix aus Bundes, Landes- sowie EU-initiierten Förderungen zu erarbeiten und bei den Einreichungen zu beraten. Denn die Mischung bestimmt den Erfolg.



Der richtige Fördermix aus Bund-, Landes-, und EU-Fördermitteln bringt den Unternehmen die erhoffte Hilfe. Für Betriebsgründer sind diese Zuschüsse und Garantien von großer Bedeutung.

**BADEN**



**Herrlich.** Das neue Bankgebäude in Baden sorgte unter den FfB-Teilnehmern für Furore. Die Teilnehmer lassen ihre Blicke über die neue Infrastruktur schweifen.



**Eindringlich.** Seminar-Unterlagen und Wirtschaftsblatt-Beilage bereiten die FfB-Besucher auf den Inhalt eines langen, aber interessanten Arbeitstag vor.



**Unbeschwerlich.** Die FfB-Ausgabe des Wirtschaftsblattes zeigt den Unternehmern, was sie im Lauf des Tages erwartet.

**Ehrlich.** Vst.-Vors. Mag. Gerald Wenzel verweist mit Stolz auf die neue Infrastruktur seines Hauses. Zwei Jahre Bauzeit haben die Nerven strapaziert.



**GRAZ**



**Bezaubernd.** VB-Regionalleiterin Maria Gutschl überzeugt ihre Kunden nicht nur durch ihr Lächeln.



**Erklärend.** Dir. Dr. Gerhard Reiner, Vst.-Vors. der VB Graz-Bruck, im Gespräch mit LBG-Geschäftsführer Mag. Heinz Harb.

**BRUCK/MUR**



**Heiterkeit.** Das Trainer-Team von „cbt“ und FfB-Initiator Kurt Kaiser (2.v.r) tanken an den Ufern der Mur die Strahlen der späten Septembersonne.

**Zweiamkeit.** Das erprobte Organisations-Team der VB Graz-Bruck: Claudia Hinterleitner und Renate Friedl.



**Verbindend.** Der Teilnehmer beherzigt die gehörten Tipps des Info-Tages. Ein gutes Gespräch hat auch einen Zuhörer.



**Unterhaltsamkeit.** Das erlesene Buffet des Hotels AM Schiffertor ließ zu Mittag keine Wünsche offen.

**INNSBRUCK**

**Pausierend.** In Innsbruck lud die Lounge des Hotels Grauer Bär zum Small Talk. Konzentration braucht Abwechslung.



**WIEN**

**Starker Eindruck**



**Wien.** Für Thomas H. Gusenbauer, Geschäftsführer der Citymotion Werbeges.m.b.H., und seinem leitenden Mitarbeiter Otto F. Gatternigg war die Teilnahme am Info-Tag der Volksbank Wien keine große Frage: „Ein Unternehmer sollte alle Wege nützen, die ihn und seine Firma nach vorn bringen. Deswegen sind wir hier“. Citymotion ist auf den Vertrieb von CityLight Rollboards (Plakatwechselsysteme mit 2 m² Werbefläche) spezialisiert. Jeder Passant, der in Wien und Umgebung durch die Stadt wandert, passiert früher oder später einen der „street-info-points“, in denen lichtunterlegte Promotions und Wegweiser die Aufmerksamkeit auf sich ziehen.



**Gelassenheit.** Der Info-Tag versammelte die Top-Kunden der VB Wien in den Räumlichkeiten des Österreichischen Genossenschaftsverbandes.



**Unbeschwertheit.** Er sorgte auch in Wien dafür, dass die Mittagspause ohne Schläfchen überstanden wird: „Alois“, im zivilen Leben Bernhard Baumgartner.



**Organisierend.** Bettina Harm (li.) und Birgit Pedevilla aus dem Tiroler Organisationsteam waren für den FfB-Erfolg im Westen mitverantwortlich.



**Übergreifend.** Der Innsbrucker Info-Tag stand unter dem Hauptthema „Unternehmensübergabe“. Viele junge Hoteliers folgten der Einladung.

**Strahlend.** Für die neue Unternehmern-Generation ist Weiterbildung auch in der Selbständigkeit Teil des Berufsbildes.



**JUDENBURG**

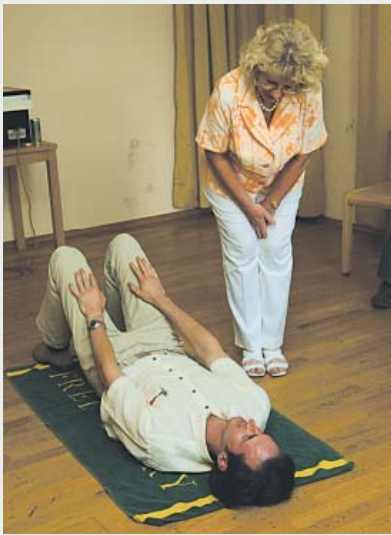


**Erholsam.** Andrea Möderndorfer (Domino Top Mode) entspannt im charmanten Pausengespräch.



**Gemeinsam.** Im Seminar über Teamführung werden die Teilnehmer gefordert.

**PIESTING**



**Sittsam.** Die Info-Tage verlangen Einsatz in allen Lagen.



**Teilsam.** Frächter Hermann Postl (li.) und der Kaufmann Herbert Lenz.

**VILLACH**



**Aufmerksam.** Dr. Gottfried Wulz, Vorstand VB Kärnten im Gespräch mit Reifengroßhändler Nik Tennent.



**Unterhaltsam.** Lachen beim Wirtschaftskabarett von „Alois“.

# „Fit for Business“ im Rückblick

**VOLKSBANKEN.** Zehn Veranstaltungen lang tourte das Fit for Business-Team im zu Ende gehenden Jahr durch Österreich.

Die mehr als 600 Teilnehmer erlebten an den Info-Tagen intensive, aber auch unterhaltsame Workshops. Die Bilder zeigen,

dass es neben der Arbeit genug Gelegenheit gab zu lernen, zu lachen und Kontakte zu knüpfen. Der Erfolg der Bildungs-Tour

wäre ohne den Einsatz und die Geduld der Organisatoren vor Ort unmöglich gewesen. Ein großer Dank an die Kollegen.

**MÜRZZUSCHLAG**



**Humorvoll.** Dir. Reinhard Landl, Vorstand der VB Mürztal-Leoben, unterhält Kabarettisten Bernhard Baumgartner.



**Geschmackvoll.** Die Seminarteilnehmer haben ihre sichtbare Freude am Kaffegebäck im XXL-Format.



**Genussvoll.** Aber nicht alle kommen mit dem Feingebäck gleich gut zurecht. Beharrlichkeit siegt - und schmeckt.



**Lustvoll.** Der Biss in den Plunder brachte in den Pausen die Lebensgeister zurück - und Motivation für neue Vorträge.

**KREMS**



**Klärend.** Marlies Müller, Junior-Chefin vom Weingut Müller-Grossmann/Rohrendorf checkt ihre Kontakte zur Außenwelt.



**Plaudernd.** Pausengespräche sorgten auf allen Info-Tagen für den notwendigen Antrieb für weitere Seminarmodule.



**Ernüchternd.** Selbst in der Weinstadt Krems gilt das Mineralwasser als das bessere Pausengetränk.



**Schmunzelnd.** Gegen manche Fotografen ist kein Kraut gewachsen. Da hilft einfach nur mehr lächeln.