

**Managertraining**

# Ein Bauunternehmen mit vielen Gesichtern

**Luzi Bau AG ist ein Unternehmen für Hoch- und Tiefbau in Zillis. Seine zusätzlichen Spezialitäten sind: Plattendächer, Pflästerungen, Belagsarbeiten und Lawinerverbauung.**



**Was war der Grund für das Training am Arbeitsplatz?**

*Ich wollte Sachen, die zum Teil schon lange pendent waren, einfach erledigt haben.  
Dinge einfach persönlich tun und vom Tisch haben.*

**Nutzen Sie das Gelernte? Sicher!**

**Welche Erwartungen hat das Training erfüllt?**

*Dass ich jetzt eine einfache Struktur habe, die sich leicht anwenden lässt. Ich hatte vorher auch einen Ablauf, doch nun kann ich arbeiten, weiterleiten und habe so etwas wie einen geschliffenen Stein, der rollt, im Gegensatz zu vorher, als der Stein eckig und kantig war.*

Wer die Baubranche kennt, weiss, dass Bau und Hektik zuweilen Synonyme sein können. Um in diesem Umfeld immer die optimale Kontrolle zu behalten, entschloss sich Theophil Petrig, Geschäftsführer, zu einem Managertraining on the Job. Lesen Sie hier, was er dabei erlebte:

**Wie empfanden Sie die Stoffvermittlung?**

*Einfach, praktisch und anwendbar.*

**Wie können Sie das Gelernte am Arbeitsplatz umsetzen?**

*Nach dem Trainingstag musste ich mich sehr konsequent daran halten, um dann plötzlich zu merken, dass es das Erwartete wirklich bringt, aber nur wenn ich tue, was ich weiss!*

**Wovon haben Sie den grössten Nutzen?**

*Dass ich Einfluss nehmen kann. Dass ich Sachen machen kann. Vorher wartete ich und hoffte manchmal, dass sich Dinge von selbst erledigen. Das taten sie oft auch, aber nicht so, wie ich es gerne gehabt hätte.*

**Wie hat sich Ihre Arbeitsweise auf Sie selber und Ihre Umgebung ausgewirkt?**

*Für mich ist es sehr positiv. Meine Struktur ist besser und ich habe alles unter Kontrolle. Bin eher früher zu Hause am Abend als vorher und vor allem - wenn ich zu Hause bin,*

*habe ich Zeit für die Familie, kann den Kindern zuhören und bin entspannter.*

**Möchten Sie noch etwas sagen, das wir nicht gefragt haben?**

*Ich wusste schon bei der Präsentation, dass es das Richtige ist. Mich überzeugt die Einfachheit, dass es absolut praktikabel ist und den Betrieb nicht auf den Kopf stellt.*

[www.luciejungi.ch](http://www.luciejungi.ch)

«Wenn wir das Budget eines Grosskonzerns hätten, wüssten wir genau, wie wir es einsetzen würden.»  
Aber KMU müssen ganz anders werben. Genau auf diese Bedürfnisse ist unser Internetauftritt ausgelegt.

**Sehen Sie selbst:**  
[www.jpartner.ch](http://www.jpartner.ch)

**Herausgeber**  
Jungi&Partner  
4800 Zofingen  
©2009 Jungi&Partner

Untere Grabenstrasse 26 • Postfach 910  
Tel. 062 544 15 15 • Fax 062 544 15 10  
[www.jpartner.ch](http://www.jpartner.ch)

Bitte ausschneiden und faxen

markt wirtschaft

**Die Marktwirtschaft gefällt mir.**

Mein Name .....  
Meine E-Mail-Adresse .....

Bitte senden Sie jeweils auch ein Exemplar an

Firma .....  
Name .....  
Adresse .....  
PLZ/Ort .....

Wir freuen uns über Ideen, Anregungen und Erfahrungen:

.....  
.....  
.....  
.....

[info@jpartner.ch](mailto:info@jpartner.ch) oder Fax 062 544 15 10

**Inserate**

Auf Anfrage disponieren wir gerne Ihr Inserat in unserer Kundenzeitung. Die Auflage umfasst ca. 2000 Exemplare. Davon werden ca. 900 adressiert verschickt und ca. 1100 an Geschäftspostfächer verteilt. Preise auf Anfrage.

**«Der Liegenschaftsverkauf ist oft ein zentraler Punkt der Nachlassregelung. Nehmen Sie ihn an die Hand, solange Sie noch selbst Einfluss nehmen können. Ich bin darauf spezialisiert.»**

Simber AG B.J. Mikos

[info@simber.ch](mailto:info@simber.ch) :: [www.simber.ch](http://www.simber.ch) :: **Simber AG**  
50% WIR auf die Provision oder das Honorar