

An:

Die Lösung bei der Personalentwicklung

Das „Vier Phasenkonzept“ zur Steigerung der Effizienz

1. Phase: Analyse der Aufgaben und des Umfelds Ihrer Mitarbeiter.
 2. Phase: Schulungs- und Beratungsplanung. Für jeden Mitarbeiter/-in wird ein Aktionsplan erstellt.
 3. Phase: Organisation und Durchführung der Qualifikationsmaßnahmen.
 4. Phase: Erfolgsprüfung. Zwei Monate nach Abschluss/Einführung der Maßnahmen werden die Aufgaben, Abläufe und die Zusammenarbeit nochmals überprüft.
- Die Intensität und Bearbeitungstiefe der einzelnen Phasen wird vor Auftragsbeginn in einem Pflichtenheft genau mit Ihnen vereinbart. Starten Sie direkt mit der effizienten Optimierung Ihrer Prozesse und der Potentialnutzung Ihrer Mitarbeiter und profitieren Sie vom Kompetenzvorsprung des hier ausgewählten Anbieters. **Weitere Infos zum „Vier Phasenkonzept“ finden Sie unter www.ititpro.com oder anfordern mit Kennziffer (1)**

Mitarbeiter schulen!

Cisco Online Training – Ein Jahr ein Preis

Schulen Sie sich und Ihre Mitarbeiter mit dem Cisco Online Training so wie es Cisco es selbst tut. In flexiblen Kursen für alle Themen! Ein Jahr – ein Preis - nur 3400 Euro (zzgl. MwSt.) ! Zu jedem Thema erhalten Sie expertengeführte Trainings, die Sie online im eigenen Lerntempo durcharbeiten. Dazu stehen Original Cisco-Unterlagen zum Download bereit. Zur Vertiefung können Sie ohne weitere Kosten an Online-Live Trainings zu festen, wiederkehrenden Terminen teilnehmen. ---. Bei Buchung bis Ende August erhalten Sie 10 Prozent Rabatt. **Infos unter www.ititpro.com oder unter Kzf.: (2)**

Beförderung zum Geschäftsführer

Bundesarbeitsgericht schafft endlich Rechtssicherheit

Wird ein Arbeitnehmer zum Geschäftsführer einer GmbH befördert, verliert er Arbeitnehmerschutzrechte wie beispielsweise den Kündigungsschutz. Viele Ex-Geschäftsführer klagen nach ihrer Entlassung daher vor dem Arbeitsgericht mit der Behauptung, dass das vormalige Arbeitsverhältnis nach Beendigung des Geschäftsführervertrages wieder aufgelebt sei. Dem hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) nunmehr einen Riegel vorgeschoben. Nach seinem aktuellen Urteil vom 19.07.2007 stellt der schriftliche Abschluss eines Arbeitsvertrags in aller Regel zugleich die Auflösung des vormaligen Arbeitsverhältnisses dar. Künftig sollten sich Arbeitnehmer vor einer möglichen Beförderung zum Geschäftsführer daher gut beraten lassen, um keine Rechte zu verlieren. **Weitere Informationen unter www.ititpro.com oder können Sie kostenfrei anfordern unter Kzf.: (3)**

Name des Geschäftsinhabers nicht angegeben

Fehlende Angaben auf Geschäftsbriefen stellen kein Abmahnungsgrund dar

Ein Einzelkaufmann hatte auf seinem Briefpapier nur seine Firma genannt, nicht jedoch seinen Familiennamen und keinen ausgeschriebenen Vornamen, wie dies in § 15b Abs. 1 GewO vorgeschrieben ist. Er war deshalb von einem Konkurrenten abgemahnt worden mit der Begründung, er habe sich dadurch einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Dies hat das OLG Brandenburg verneint. Es handele sich dabei um einen derart geringen Verstoß, dass dieser als unerheblich anzusehen sei. Da derartige „Impressumsangaben“ mittlerweile auch in E-Mails vorgehalten werden müssen, lässt sich diese Entscheidung wohl auch auf die elektronische Kommunikation übertragen. Dennoch wird dieses Thema die Rechtsprechung noch lange Zeit beschäftigen. Vorsorglich sollten insbesondere E-Mails daher ein vollständiges „Impressum“ enthalten. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter Kzf.: (4)**

Bessere Konditionen bei der Kreditvergabe

Basel II: Wer die Bewertungskriterien kennt, kann profitieren

Die Hauptfinanzierungsquelle des deutschen Mittelstandes ist der Bankkredit. Seit Anfang 2007 müssen Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute in der Europäischen Union die Eigenkapitalvorschriften „Basel II“ anwenden und das Ausfallrisiko eines Kredites bewerten. Das Ergebnis des Bewertungsverfahrens beeinflusst die Konditionsgestaltung und die Bepreisung der Kredite erheblich. Nach „Basel II“ spielen auch Faktoren wie die Verhaltenseigenschaften des Managements, das Erkennen von Rationalisierungspotentialen oder die Qualität des Forderungsmanagements dabei eine Rolle. Wer die Bewertungskriterien kennt und die richtigen Maßnahmen trifft, erschließt sich Chancen und profitiert von Basel II. **Infos unter www.ititpro.com oder unter Kzf.: (5)**

Redaktions-Tipp: Der Faktor für Unternehmenserfolg und Wettbewerbsfähigkeit

Schluss mit der Servicewüste!

Zahlreiche Experten vertreten die Meinung, dass Kundenorientierung der wichtigste Faktor für den Unternehmenserfolg und die Wettbewerbsfähigkeit ist. Kundenwünsche müssen permanent identifiziert werden und in die Unternehmens- und Produktstrategie miteinbezogen werden. Das Ziel lautet „Customer Driven Company“. Der Weg zu diesem Ziel beginnt bei den Wünschen der Kunden und stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Sieben Steps bringen auch Ihr Unternehmen auf den Weg zu einer „Customer Driven Company“. **Weitere Infos unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter Kzf.: (6)**


ANTWORT-FAX an: (0 72 1) 15 11 8 11

Lesernummer:

Anrede/ Name: _____

Funktion/ Abt.: _____

E-Mail: _____

▶  **Ja**, senden Sie mir bitte kostenlos ausführliche Informationen zu den vorgestellten Themen mit den Kennziffern:

01 02 03 04 05 06