

# Lehrgang Unternehmensführung 2026

**Für Unternehmensgründer, Betriebsinhaber und leitende Mitarbeitende, die im Betriebsumfeld Geomatik und Landmanagement tätig sind, bildet praxisnahe Grundwissen in Unternehmensführung die Basis einen Betrieb erfolgreich zu führen.**

**Dieser 6-tägige managementorientierte Lehrgang vermittelt Grundverständnis von bewährten, wirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen.**

**Kursort**  
online

Eine Fortbildung für Ingenieur-Geometerinnen und -Geometer im Rahmen deren Berufspflichten (Art. 22, GeomV), empfohlen durch die Kommission für Ingenieur-Geometerinnen und -Geometer



► **Zielgruppe**

- Kandidatinnen und Kandidaten des Staatsexamens zum Erwerb des Geometer-Patents als Prüfungsvorbereitung für die Disziplin Unternehmensführung
- Betriebsinhaber und leitende Mitarbeitende aus dem Berufsumfeld Geomatik und Landmanagement

► **Inhalte**

**Finanzwesen**

*Die Lehrgangsinhalte sind:*

- Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung, Betriebsbuchhaltung inkl. Kalkulation
- Budgetierung
- Kennzahlen & Controlling

**Versicherungen, Steuern, Arbeits- und Auftragsrecht sowie Beschaffungswesen**

*Die Lehrgangsinhalte sind:*

- Sozialversicherungen in einem Unternehmen
- Steuern, speziell die Mehrwertsteuer
- Arbeitsrecht
- Auftragsrecht
- Öffentliches Beschaffungswesen

**Managementorientierte, betriebswirtschaftliche Grundlagen wie:**

*Die Lehrgangsinhalte sind:*

- Branchen-, Markt- und Unternehmensanalyse
- Produkte entdecken & erfinden, verstehen & gestalten; kommunizieren & verkaufen
- Businessplan, mit guter Planung zum Erfolg

► **Lernziele Finanzwesen**

- Die Bedeutung des Rechnungswesens einer Unternehmung erläutern
- Den Stellenwert einer doppelten Buchhaltung als Steuerungs- und Kontrollinstrument erklären
- Das Zusammenspiel von Bilanz und Erfolgsrechnung, der Betriebsbuchhaltung und deren Kosten verstehen
- Die Bedeutung der Kalkulation, sowie den Bereich der Stunden- und Auftragsverwaltung beschreiben
- Die wichtigsten Kennzahlen analysieren
- Bedeutung der Budgetierung und Erfolgskontrolle (Controlling) verstehen

► **Lernziele Versicherungen, Steuern, Arbeits- und Auftragsrecht sowie Beschaffungswesen**

- Zweck und Wesen des allgemeinen Vertragsrechts, des Gesellschaftsrechts und des Arbeitsrechts erläutern können, im Hinblick auf:
  - Vertragsgestaltung und Gültigkeitserfordernisse
  - Nachfolgeregelung im Unternehmen und Zusammenschlüsse
  - Arbeitsrechtliche Stolperfallen wie Lohnersatz, Kündigungsschutz und Zeugnis
- Kenntnis der Strukturen des schweizerischen Sozialversicherungsrechts:
  - Wissen, wann eine Beitragspflicht besteht
  - Wissen, in welchen Fällen eine freiwillige Versicherung möglich ist
  - Abschätzen der Risiken bei Nicht- oder Überversicherung
- Die Grundzüge des schweizerischen Steuerrechts erklären können, hinsichtlich:
  - Einkommens- und Vermögenssteuer: Unterschiede der Besteuerung von Personengesellschaften und juristischen Personen
  - Mehrwertsteuer: Steuerbare, steuerbefreite und steuerausgenommene Umsätze sowie Abrechnungsmethoden
- Richtige Wahl der Versicherungsmodelle sowie Abschätzen der Versicherungsleistungen im Schadenfall
- Einschätzen der eigenen Haftpflichtrisiken und der Sinnhaftigkeit deren vertraglicher Abtretung an eine Versicherung
- Differenzieren der Zuschlagskriterien im Submissionswesen

► **Lernziele managementorientierte, betriebswirtschaftliche Grundlagen**

- Das 5-Kräfte Modell von PORTER auf die eigene Unternehmung / Branche anwenden
- Die 3 generischen Wettbewerbsstrategien von PORTER nutzen, um den strategischen Grundsatzentscheid zu fällen
- Aus dem neuen St. Galler Management Modell die wichtigsten Aspekte und richtigen Prioritäten für die eigene Unternehmung ableiten
- Das SWOT Konzept für Ihre eigene Unternehmung anwenden
- Sinnvolle strategische Geschäftsfelder für die eigene Unternehmung definieren
- Die BCG Matrix (Boston Consulting Group) in Verbindung mit dem Produktlebenszyklus - Konzept nutzen, um das eigene Dienstleistungs-/Angebotsportfolio besser zu verstehen und die Stossrichtung für die Angebotsentwicklung für kommende 1-3 Jahre festzulegen
- Mit dem Marketingmix (4P) die Strategie und die Pläne des Marketings konkret umsetzen
- Bei Bedarf die effektivsten Kreativitätstechniken anwenden
- Sinn und Zweck des Instrumentes Businessplan erklären und den Aufbau sowie dessen Einsatzmöglichkeiten ableiten

► **Dauer**

**48 Lektionen Unterricht, 12 Halbtage à 8 Lektionen**

08:45 Uhr – 11:45 Uhr | 13:15 – 16:30 Uhr

► **Kurstage**

**Finanzwesen:**

Mittwoch, 7. April 2026, ganzer Tag

Mittwoch, 15. April 2026, Nachmittag

Freitag, 17. April 2026, Nachmittag

**Versicherungen, Steuern, Arbeits- und Auftragsrecht:**

Donnerstag, 30. April 2026, Vormittag

Dienstag, 12. Mai 2026, ganzer Tag

Mittwoch, 27. Mai 2026, Vormittag

**Managementorientierte Betriebswirtschaft:**

Montag, 20. April 2026, Vormittag

Montag, 27. April 2026, Vormittag

Donnerstag, 7. Mai 2026, ganzer Tag

► **Durchführungsart**

**online**

► **Kurskosten**

**Für Mitglieder IGS und Mitarbeitende in IGS-Betrieben:**

Ganzer Kurs: CHF 2'000.00 (inkl. MWST)

Einzelnes Modul: CHF 800.00 (inkl. MWST)

**Für Nichtmitglieder:**

Ganzer Kurs: CHF 2'400.00 (inkl. MWST)

Einzelnes Modul: CHF 880.00 (inkl. MWST)

► **Dozent/-in**

**Dr. iur. Markus Hugentobler**

**Paula Nacht**, dipl. Betriebswirtschafterin HF

**Marc Rietmann**, (lic. oec. HSG)

► **Sprache**

- Managementorientierte Betriebswirtschaft und Finanzwesen: bilingue
- Versicherungen, Steuer, Arbeits- und Auftragsrecht: Deutsch und Französisch

► **Anmeldung**

Registrierungslink