

CHANCEN&KARRIERE



Karriereschritt für Sabine Eggertsberger. Foto: ms.foto.group

Strobl+Strobl verstärkt die Geschäftsführung

LINZ – Sabine Eggertsberger, die erste fix angestellte Mitarbeiterin der Linzer Werbeagentur Strobl+Strobl Advertising leitet seit 1. Oktober gemeinsam mit Unternehmensgründer Clemens Strobl die Geschäfte.



Klaus Lienerbrunn ist seit 30 Jahren im Marketing. Foto: Furtlehner

Lienerbrunn neu am Steuer bei mpower

LINZ – Klaus Lienerbrunn (57) führt als neuer Geschäftsleiter die Marketing-Optimierungsgesellschaft mpower. Er baute zuvor in Österreich die Quelle Direktbank auf und führte diese in die ING-DiBa Direktbank Austria über.



Die Juristin studierte in Wien und New York City. Foto: Binder Grösswang

Arbeitsrechtsexpertin steigt zur Anwältin auf

WIEN – Die bei Binder Grösswang auf Arbeitsrecht spezialisierte Rechtsanwältin Angelika Pallwein-Prettner (29) wurde zur Rechtsanwältin angeht. Sie berät seit 2005 internationale Unternehmen.



Manager sind oft beratungsresistent. 11 Managementfehler, die Sie vermeiden sollen. Redline Verlag. 207 Seiten; 15,40 Euro. Ein Buchtipps von www.business-bestseller.com

Lernen Sie von Fehlern der anderen Manager

Wie Chefs sich um Karriere, Verstand und Ehepartner bringen.

Innsbruck – Es gibt Führungskräfte, die ein besonderes Talent dafür zu haben scheinen, sich selbst das Leben schwer zu machen. Sie kennen bestimmt auch den Typ Chef, der mit seinem Verhalten seine Umgebung terrorisiert und seinen Mitarbeitern damit das Leben zur Hölle macht. Er würde jede Arbeit am liebsten selbst machen, enthält den Angestellten wichtige Informationen vor und vermiest sich und allen anderen die Freude am Arbeitsalltag.

Hang zur Selbstdemontage

Klaus Schuster, der selbst jahrelang Vorstand einer internationalen Bankengruppe war, weiß genau, wovon er spricht, wenn er diese Missstände auf humorvolle Weise anprangert. Denn er erinnert

sich noch gut an die Jugend- und Kardinalsünden seiner zwanzigjährigen Laufbahn als Führungskraft. Ausführlich beschreibt er die elf häufigsten Fehler und untersucht die tieferen Gründe für den „ausgeprägten Hang der Manager zur Selbstdemontage“.

Schuster konstatiert, dass Führungskräfte sich oft weigern, aus Management-Ratgebern zu lernen und sagt dazu: „Für Manager sind gut gemeinte Ratschläge tendenziell zu schulmeisterlich, zu naiv, zu brav, sie liegen unterhalb ihrer Reizschwelle.“

Schuster, der heute ein eigenes Beratungsunternehmen leitet, kam deshalb auf die Idee, den Managern mit einer gehörigen Portion Ironie zu vermitteln, wie sie es nicht machen sollen. In seinen Vor-

trägen und Beratungsgesprächen schilderte er anonymisierte Beispiele von falschem Führungsverhalten, das er bei sich und anderen beobachtet hatte. Und siehe da, diese Methode funktionierte!

Lernen Sie aus den Fehlern

Aus den Fehlern anderer klug zu werden, auch wenn es mit Schadenfreude geschieht, ist besser, als dieselben Fehler immer wieder zu machen. Die Manager, von denen er in seinem Buch erzählt, haben es schließlich doch alle geschafft, ihr Verhalten zu erkennen und zu ändern. Doch wenn Sie sich lieber mit verkniffener Miene und einem hohen Stresslevel abfinden wollen, statt Erfüllung in Ihrer Tätigkeit zu finden, lesen Sie dieses Buch besser nicht. (TT)

Medienmacher hat Restplätze frei

Das Wifi Tirol bietet wieder in Zusammenarbeit mit dem ORF Tirol und der TT den Lehrgang zum „Medienmacher“ an. Es sind noch Ausbildungsplätze frei.

Innsbruck – Medienmacher gehören zu jenen Berufsbranchen, die in Zukunft gefragt sind. Das Wifi Tirol bietet jungen Talenten die Möglichkeit, das Handwerk des Mediensprechers praxisnah zu erlernen. Die Schwerpunkte reichen von Radio-, TV-, Online- und

Print-Journalismus bis hin zu neuen Berufsfeldern wie Business und Web-TV-, Podcasting und Blogging. Die Ausbildung umfasst 440 Stunden und findet jeweils Freitag und Samstag statt.

Im ersten Semester werden grundlegende Themen wie Recherche, Interviewtechnik, Sprache und Sprechtechnik sowie medienpezifisches Arbeiten in den Mediensparten vermittelt. Im zweiten Semester können die Teilnehmer zwischen einer journalistischen Vertiefung oder dem „e-



Lernen Sie das Handwerkszeug, das Journalisten brauchen. Foto: Böhm

Producer“ mit Schwerpunkt Internet wählen. Ein einmonatiges Praktikum bei einem Medienunternehmen oder in der Kommunikationsabteilung eines Unternehmens runden den Lehrgang ab. (TT)

Speed-Dating für flotte Geschäftskontakte

In der Kürze liegt die Würze, heißt es beim Business-Speedmeeting. In nur 60 Sekunden knüpft man dabei Kontakte.

MARIA REISIGL

Innsbruck – Nicht umsonst liegen Hustenbonbons auf den Tischen. Immer wieder ein rascher Griff zum Wasserglas, um die Kehle am Austrocknen zu hindern. 60 Sekunden zuhören, 60 Sekunden selbst reden und schon geht es weiter zum nächsten Kandidaten. Der Stapel eigener Visitenkarten schrumpft, der Stapel fremder wächst zusehends.

Beim Business-Speedmeeting zählt jede Sekunde. Schließlich will man seinem Gegenüber in der kurzen Zeit erklären, was man macht und worin die Stärken des eigenen Geschäfts liegen.

Am Montagabend drehte sich im Innsbrucker Casino einmal nicht alles um Roulette, Black Jack und Co. Stattdessen standen beim Business-Speedmeeting der Jungen Wirtschaft und dem Casino Austria heiße Dates im Mittelpunkt.

„Die Leute lernen sich ganz ungezwungen kennen und können an nur einem Abend für sich viele wichtige Kontakte knüpfen“, erklärt Michael Widmann. Bereits zum zweiten Mal hat der junge Grazer für Tirol so ein Event



Die Uhr tickt beim Business-Speedmeeting. In nur 60 Sekunden müssen die Teilnehmer sich und ihr Geschäft präsentieren. Foto: Casino Austria

veranstaltet. Für das Frühjahr ist bereits das nächste Speedmeeting geplant.

„Es hat richtig Spaß gemacht und ich hab wirklich ein paar sehr hilfreiche Kontakte knüpfen können“, zieht Stephanie Holzer vom Innsbrucker Fitnessstudio Happy Fitness zufrieden Bilanz über den Abend. Und auch die anderen Teilnehmer nicken bestätigend. „Das gehen wir jetzt gleich an der Bar intensivieren“, sind sie sich einig.

„Genau so sollte es laufen“, ist Widmann zufrieden. Denn es gehe einfach um einen persönlichen Erstkontakt. „Wie bei Dates“, schmunzelt er. Die Idee zum Business-Speedmeeting hatte er übrigens, als er selbst nach einem Geschäftspartner suchte. „Früher habe ich normale Speed-Datings organisiert, da habe ich mir gedacht, das muss doch auch fürs Geschäftsleben funktionieren“, schildert er.

Mit Gestik und Mimik gewinnen oder verlieren

Ein überzeugendes Auftreten kann jeder erlernen. Setzt man seine Körpersprache richtig ein, ist der Erfolg garantiert.

JULIA HOSCH

Innsbruck – Einen guten Vortrag zu halten, will gelernt sein. Jedes Wort und jede Geste zählt – schließlich bringt einem der beste Inhalt nichts, wenn die Körpersprache nicht stimmt.

„Mit Worten kann man viel sagen, doch der Körper ist der größte Schwätzer“, bringt es Diplompsychologin Monika Matschnig auf den Punkt. In einem der Business-Bestseller-Seminare in Innsbruck erklärte die Expertin am Mittwoch unter anderem, wie man beim berühmten ersten Eindruck besteht und was einen souveränen Auftritt wirklich ausmacht.

Innerhalb von 150 Millisekunden entscheiden wir, ob uns ein Mensch sympathisch ist oder nicht. In dieser kur-

zen Zeit könne man alles gewinnen oder alles verlieren, sagt Matschnig.

Wer strahlt, der gewinnt

Mit einem Lächeln gewinnt man immer und könne damit nie etwas falsch machen. Doch vor allem die Körpersprache spiele eine

entscheidende Rolle, ob wir bei unserem Gegenüber gut ankommen oder nicht.

Bei Vorträgen jedoch gelte: Nicht was man redet, sondern wie man redet, ist entscheidend. Ein Vortrag müsse nicht perfekt sein, solange man strahle und etwas mit Begeisterung mache, sagt Matschnig.

In ihren Büchern erklärt die Psychologin ausführlich, wie man mit gezielten Gesten zum Erfolg kommen kann.



Coach Monika Matschnig: „Ein Vortrag muss nicht perfekt sein.“ Foto: Matschnig