



# careernetwork



## VORSICHT

Trainingsmaßnahmen sind häufig nur ein Feigenblatt der Personalentwicklung **Seite 92**



## VORSCHAU

Von 1. bis 3. Oktober findet Österreichs größte Lehrlingsmesse in Wien statt **Seite 95**

## VERÄNDERUNG

AUFSTIEG DER WOCHE



## Wertvolle Kreativität für den Erfolgskurs

**Verzaubern** Roman Szeliga berührt mit den CliniClowns, Happy&Ness und MEDucate auf der emotionalen Ebene.

**Verstärkung** Mit dem PRVA hat das Wifi ein modernes Ausbildungsprogramm mit 160 Lerneinheiten konzipiert.



## VERANKERN

Astrid Susanne Lang rückt mit MentalMotivation den Menschen als Erfolgsfaktor wieder in den Mittelpunkt der Unternehmensberatung.

**Seite 95**

**Zieh's Dir direkt rein –  
Dein Stipendium  
für die DirectMarketing  
Akademie Austria!**

DMVÖ-Unplugged und medianet  
vergeben einen Studienplatz im  
Wert von **6.000 Euro.**



medianet

An der DirectMarketing Akademie Austria lernst Du in zwei Semestern praktisch alles, was Du über Dialog Marketing wissen musst. Der DMVÖ-Unplugged schenkt Dir in Kooperation mit medianet einen Studienplatz für den berufsbegleitenden Lehrgang.

Starte den Dialog mit einem E-Mail an [info@dmvoe-unplugged.at](mailto:info@dmvoe-unplugged.at) und sag uns bis zum 17. Oktober 2008, warum wir gerade Dich auf die DAA schicken sollen!



[www.dmvoe-unplugged.at](http://www.dmvoe-unplugged.at)  
Die Plattform für Jungwerber  
powered by Marshall

**Erfolgsrezept** „Ich hole mir die Energie für meine Arbeit aus der Arbeit selbst“

# „Kreativität ist sehr viel wert“

**ROMAN SZELIGA**  
Geschäftsführer Happy&Ness,  
MEDucate



© Erich Reismann



Das Herz am rechten Fleck und die Freude am Tun bewahren – nur so sind und bleiben wir gut.“

Der gelernte Mediziner Roman Szeliga wächst mit den CliniClowns, Happy&Ness, MEDucate und seinen Kunden auf der emotionalen Ebene. Szeliga bietet eine Kommunikationsform an, die Marken, Produkte oder das eigene Ich erlebbar und lebendig machen.

**NINA PACHERNEGG**

**Wien.** „Die Emotion, die so viel bewegen kann“, lautet das Motto vom Mitbegründer der CliniClowns sowie Happy&Ness- und MEDucate-Geschäftsführer Roman Szeliga. „Der Humor darf dabei aber nicht zu kurz kommen, denn er ist das Gegengift zum Ernst des Lebens“, weiß der Geschäftsführer. Hinter dieser – auf den ersten Blick locker gesprochenen Aussage – stehen mehrere prägende Momente im Leben des gelernten Arztes.

#### Prägende Erfahrungen

Rückblick: Roman Szeliga hat sehr früh Verantwortung übernehmen müssen. Er verlor 1969 seinen Vater und 1983 seine Mutter und war plötzlich nicht nur für sich selbst, sondern auch für seinen fünf Jahre jüngeren Bruder verantwortlich. „Das Erwachsen werden und Zeigen, was man alleine leis-

ten kann, war für mich eine sehr prägende Erfahrung“, so Szeliga.

Szeliga wurde Facharzt für Innere Medizin und war lange Zeit im Hanusch Krankenhaus tätig. „Ich bin nach wie vor mit Leib und Seele Arzt, obwohl ich es in dieser Form nicht mehr ausübe. Es hat mir gezeigt, wie wichtig mir Menschen sind“, so Szeliga. Dies war letztlich auch der Grund, warum Szeliga das Krankenhaus verlassen wollte, da er als Arzt nur ein bestimmtes Maß an Kommunikation, Kreativität und Zuwendung vorfinden konnte. 1991 begann Szeliga, chronisch und schwerkranke Kinder an ihren Krankenbetten zu besuchen, um sie mit den richtigen Inszenierungen auf eine Reise in ein Land der Fantasie und Kreativität mitzunehmen. Er wurde Mitbegründer der CliniClowns, die heute in ganz Europa tätig sind. „Ich war einer der wenigen Ärzte, die nicht nur als CliniClown gearbeitet haben, sondern auch an der Ausbil-

dung maßgeblich beteiligt waren. Heute bin ich sehr stolz auf dieses wertvolle Projekt und unterstütze es nach wie vor.“

Szeliga nahm 2001 die Stelle als Health-Care-Manager bei Johnson&Johnson an und lernte die Industrie kennen, die hinter der Medizin steckt. „Ich habe sehr viel Know-how und Kontakte durch meine Arbeit, Seminare sowie Lobbying erhalten und konnte ebenso kreativ arbeiten.“ Interne Umstrukturierungen nahm Szeliga zum Anlass seiner Leidenschaft für bewegende Inszenierungen und gründete 2004 Happy&Ness, die Agentur für emotionales und nachhaltiges Business-Eventmanagement, Erlebnisseminare und ideenreiche Kommunikationskonzepte.

Vor einem Jahr gründete Szeliga weiters MEDucate, die Akademie für gesunde Kommunikation. „Wir besitzen die gelernte Sprachlosigkeit. Es betrifft nicht nur die Medizin bei Arzt und Patient, es

betrifft auch den Verkauf. Informationen sollten so verpackt werden, dass man komplizierte Dinge mit einfachen Worten erklären kann, damit wir alle einander verstehen und daraus lernen können.“

#### Begeisterung hoch im Kurs

Erfolg ist für Szeliga, „mit Menschen etwas Sicheres umzusetzen, was einem Spaß macht, wobei man gut ist und wobei sich auch Geld verdienen lässt“. Zu sehen, dass man Mitmenschen begeistert, steht dabei hoch im Kurs und gibt Kraft: „Ich hole mir die Energie für die Arbeit aus der Arbeit selbst.“ Seine Sensibilität ist seine Stärke, von der seine Kunden profitieren. „Ich bin ein sehr sensibler Mensch, aber so bin ich und dazu stehe ich. Ich habe meine Mitte gefunden und halte an dem fest, was mir wichtig ist: das Menschsein“, weiß Szeliga.

Sein Erfolgsgeheimnis ist das gute Briefing und sich für den Kunden Zeit zu nehmen: „Authentisch sein, beraten und für die Dinge eintreten, die wichtig sind. Kunden für die Ideen begeistern, die nach entsprechender Vorbereitung für den Kunden am effizientesten erscheinen. Zuzuhören, sehr viel aufzunehmen und dann mit den eigenen Ideen den gleichen Pulsschlag mit dem Kunden zu spüren, sich anzugleichen, sensibel zu sein, dann agieren und kreieren.“ Sein Wunsch für die Zukunft lautet, dass der Kunde sensibler wird für die Arbeit einer Kreativ-, Event- und Kommunikationsagentur sowie ein noch größerer Stellenwert von Gewinn bringenden Events. „Das Kreativsein ist Arbeit und kostet Geld. Das ist etwas wert. Ich will mich nicht rechtfertigen müssen, dass wir kreativ tätig sind.“ Die Erfolge der Agentur geben der Philosophie von Szeliga und seinem Team recht.

## Willkommen in den Erlebniswelten von Happy&Ness



© Christian Husar

#### ERFOLGREICH KREATIV

Happy&Ness ist die knackig-frische Agentur für „emotionales“ Eventmanagement sowie Gewinn bringendes Business Entertainment – von der Idee über die Kreation bis zum maßgeschneiderten Konzept. Von der Inszenierung bis zur Produktion der Programme und Präsentationen. Von der Abendregie bis zum Schlussapplaus. Die Kreativagentur begleitet ihre Kunden vom ersten Briefing bis zum erfolgreichen Ende der Veranstaltung. Ebenso werden für Führungskräfte, Manager und Außendienstmitarbeiter hochwertige und kreative Motivationsseminare wie „Humor im Business“ angeboten.



© Erich Reismann

**1983**

**Verantwortung**

Das Erwachsen werden war für Roman Szeliga eine sehr prägende Erfahrung. Nach dem Tod seiner Eltern hat Szeliga zu Studienbeginn für sich und seinen Bruder die Verantwortung übernommen.

**1991**

**Mitgründung der CliniClowns**

Mit einem kleinen Team hat Roman Szeliga die Chance erhalten, eine Idee, die in Amerika bereits etabliert war, als erstes Land in Europa umzusetzen. Mittlerweile sind die CliniClowns eine Institution geworden, die in ganz Europa vorhanden ist.

**2004**

**Einstieg**

Roman Szeliga gründet die Kreativagentur Happy&Ness und bietet kreative Events, ideenreiche Kommunikationskonzepte und emotionale Seminare an, die „unter die Haut gehen“.

**2007**

**Erweiterung**

Für Szeliga ist die Zeit gekommen, um die „Akademie für gesunde Kommunikation“ zu gründen: das Kompetenzzentrum für Weiterbildung im pharmazeutischen und medizinischen Bereich.

## POINT OF VIEW

## Vorprogrammierte kaputte Strukturen



WOLFGANG WENDY

Konflikte in Unternehmen entstehen oftmals dadurch, dass vieles nicht genau definiert ist. Beispiele finden sich zuhause: Beliebt ist sehr oft die doppelte Führung. Vulgo zwei Bosse, die sich in den Anweisungen permanent widersprechen – Grabenkämpfe sind so vorprogrammiert. Das Pendant auf den unteren Ebenen ist dann der „Diener zweier Herren“; eine Rolle, die schon der italienische Dramatiker Carlo Goldoni im 18. Jahrhundert trefflich – als fast unlösbar – beschrieb. Sowohl „Doppelspitze“ als auch der „Diener zweier Herren“ machen es den Mitarbeitern unmöglich, strukturiert zu arbeiten. Dabei braucht man nur einen kurzen Blick auf das Organigramm des „betroffenen“ Unternehmens zu werfen, um die vorprogrammierten Troubles – im System – zu erkennen. Anderes Beispiel: Im Verkauf wird oft Teamarbeit gepredigt und von der Führung eingefordert – vergütet wird aber auf Basis von Einzelprovisionen je Verkäufer.

Beliebt sind auch Konflikte aufgrund verschiedener Denkstile. So finden sich in jedem Unternehmen die „Bewahrer“ und die „Innovatoren“. Dass es zwischen den beiden Gruppen naturgemäß zu „Bröseln“ kommen muss, versteht sich von selbst. Eine „spannende“ Eigenschaft von strukturellen Konflikten ist, dass sie früher oder später ausarten: die Folge ist dann entweder Sprachlosigkeit – als Symptom für einen kalten Krieg – oder der echte Krieg, der dann mit allen nur erdenklichen Mitteln geführt wird. Erstarrung und Lähmung sind dann die letzte Phase – bevor das Unternehmen 100prozentig den Bach runtergeht. Denn wie im echten Krieg werden dann die einzelnen Akteure irrational. Dann geht es nur mehr darum, im Machtkampf zu gewinnen und dies um jeden Preis.

Ein Lösungsansatz: Eine Streitkultur, in der man sich die Meinung sagt, ohne sich zu verletzen, und Strukturen, die Konflikte vermeiden helfen.

Fortbildung Lebenslanges Lernen ist sinnvoll, aber nur zielgerichtetes

# Wann Seminare für die Katz' sind



Reinhard Lindner, CEO von Raycon International Österreich, weiß, warum 80 Prozent aller Seminare nicht zum gewünschten Erfolg führen.

## MARION GENETTI

Wien. Ein Seminar dort, ein Coaching da, und am Ende schaut nichts dabei heraus. Warum halten Fortbildungen nicht, was sie versprechen? Reinhard Lindner, Österreich-Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Raycon International, meint: „Trainingsmaßnahmen sind häufig nur ein Feigenblatt der Personalentwicklung, um den internen Auftraggeber, den Vertrieb oder das Management zufriedenzustellen.“

## An falschen Stellen

Ein häufiger Fehler: Es wird an der falschen Stelle angesetzt. „Da werden drei Tage Verkaufstraining gemacht, damit mehr Umsatz generiert wird, aber ob tatsächlich die Vertriebsmitarbeiter für den fehlenden Umsatz verantwortlich sind, ist häufig nicht geklärt.“

Ähnlich verhalte es sich mit Führungskräften, die „in Trainings allerlei Theorie beigebracht bekommen, die aber nie in Abstimmung mit der Kultur des Unternehmens abgeglichen wurde.“

Ein weiteres Problem aus der Sicht des Raycon International-CEOs: „Die Trainingsinstitute bestehen aus einer Vielzahl freier Trainer, die entweder Kunden akquirieren – dann verdienen sie

nichts – oder Trainings abhalten – dann können sie nicht akquirieren.“ Dazwischen bleibe kaum Zeit für eigene Weiterbildung, den Austausch mit Kollegen oder die intensive Analyse des Unternehmens, für das ein Training durchgeführt wird.

„Trainingsmaßnahmen sind häufig nur ein Feigenblatt der Personalentwicklung, um etwa das Management zufriedenzustellen.“

G. LINDNER, RAYCON INT.

Anders sei es bei Raycon International. „Wir arbeiten ausschließlich mit fest angestellten Mitarbeitern und investieren in unserer internen Akademie Zeit und Geld für die Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiter.“

Dazu kommt: „Wir vereinbaren mit dem Kunden klar definierte Parameter, um den Erfolg zu messen. Erst dann gehen wir in die Umset-

zung. Das kann ein Training sein, aber ebenso gut eine personaldiagnostische Maßnahme oder eine Organisationsberatung. Außerdem begleiten wir durch Coaching und Training on the Job die Mitarbeiter in der Umsetzungsphase.“

## Der War of Talents tobt

Bei aller Kritik, ist für Reinhard Lindner Weiterbildung heute so wichtig wie selten zuvor. „Die Anforderungen der Wirtschaft werden immer höher und der viel zitierte War of Talents ist besonders in Österreich und in Deutschland enorm.“ Denn: „Heutzutage bewerben sich die Unternehmen bei den potenziellen Mitarbeitern und nicht mehr umgekehrt. Die Qualität der Mitarbeiter wird der entscheidende USP im Wettbewerb sein. Das haben viele Unternehmen erkannt und qualifizieren ihre Spitzenkräfte. Zudem ist lebenslanges Lernen ein intelligentes Modell zur Mitarbeiterbindung.“

## FACTS

**Raycon International Österreich**  
Gredlerstraße 3  
A-1020 Wien  
Tel.: 01/216 84 06  
www.raycon-international.com

## KARRIERESPRUNG

## Vorsicht, Beziehungskiller!



SUSANNE STEINBACH

Gerade zu Beginn Ihrer neuen Funktion können Konflikte entstehen. Es kann sein, dass Ihr Start von MitarbeiterInnen als Störung empfunden wird bzw. dass Angst vor Veränderungen herrscht. Falls Sie das erste Mal in einer Führungsfunktion sind, kann es auch Zweifel an Ihrer fachlichen Kompetenz geben.

Ein Konflikt kann Motor oder Bremsklotz für Ihren beruflichen Erfolg sein. Wichtig für Sie ist, zu analysieren, ob es sich um einen echten Konflikt – der Grund liegt auf dem Tisch – oder einen unechten Konflikt – Ursache ist nicht der angegebene Konfliktgegenstand – handelt.

Wie reagieren Sie richtig? Konflikten versuchen wir meist aus dem Weg zu gehen oder sie zu ignorieren. Vorsicht: dadurch wird aus einer kleinen Störung ein Beziehungskiller.

Mein Tipp: Sprechen Sie den Konflikt aktiv an. Fragen Sie zielorientiert und führen Sie eine sachliche Diskussion auf einer konfliktfreien Ebene. Vermeiden Sie emotionale Reaktionen und stellen Sie lösungsorientierte Fragen mit Blick auf die Zukunft.

Konflikte kosten Zeit und Geld; konzentrieren Sie sich deshalb auf Konfliktprävention. Verwenden Sie dazu Elemente der kooperativen Führung: Geben Sie Ziele, aber nicht den Lösungsweg vor, delegieren Sie Aufgaben und Verantwortung, machen Sie Ihre Entscheidungen transparent und nachvollziehbar, vermeiden Sie emotionale Reaktionen und repräsentieren Sie Ihr Team nach innen und außen.

Der Praxistipp: Entwerfen Sie einen Fragenkatalog – das hilft ihnen, auf der sachlichen Ebene zu bleiben. Akzeptieren Sie auch andere Lösungsmöglichkeiten. Wie wär's mit einem „Wunschprogramm“ für Ihre MitarbeiterInnen – anstelle von „Sie machen nie ...“ ein „Ich wünsche mir, dass ...“ – klingt anders, oder?

www.karriere-sprung.at

präsentiert von **jobpilot.at**

## jobbörse

Die Auf- und Umsteiger der Woche im Kurzporträt.

**Marielouise Gregory**  
Telekom Austria



Die 41-Jährige übernimmt die Leitung der Rechtsabteilung im Telekommunikationsunternehmen. Ihre Karriere bei der Telekom Austria begann die Expertin für Vertrags- und Wirtschaftsrecht bereits im Jahre 1996.

**Manuel Lengauer**  
Bau Data



Lengauer hat beim Informationsdienstleister die Vertriebsleitung für die neue Internet-Datenbank www.foerderdata.at übernommen. Vor seinem Wechsel war der 30-Jährige bei der Versicherungsgruppe Standard Life plc beschäftigt.

**Alexander Frank**  
SynGroup



Der 24-Jährige ist neuer Consultant bei der österreichischen Unternehmensberatung. Er berät Kunden aus der produzierenden Industrie. Frank hat Innovations- und Technologiemanagement an der Universität Wien studiert.

**Domink Sonnberger**  
NeumannPartners



Der gebürtige Linzer übernimmt ab sofort beim österreichischen Personalberater NeumannPartners die Funktion eines Operations Managers. Zuletzt war der 29-Jährige bei der Ebling & Partner Personalberatung tätig.

**Türöffner Charme** Mittels Coaching die charmanten Seiten der eigenen Persönlichkeit und deren Wirkung entdecken

# Sehr charmant! Mit Charmetraining zum Erfolg

Wie Sie nachhaltig einen guten Eindruck hinterlassen, zeigt Charme-Trainerin Sigrid Tschiedl.

JOHANNA JENNER

**Wien.** „Charme ist die Kunst, als Antwort ein Ja zu bekommen, ohne etwas gefragt zu haben“, sagte einst der Schriftsteller Albert Camus. Also: Charme verzaubert. Und Charme öffnet Türen. Nicht nur das – sagt Charme-Trainerin Sigrid Tschiedl. „Besonders wichtig im Business ist, dass der, der charmant ist, in guter Erinnerung bleibt. Die Türen bleiben daher offen.“ Wer Charme versprüht, wird also Erfolg ernten. Aber: habe ich Charme, wenn ich lediglich meine Kollegen und Geschäftspartner nett anlächle?

„Charme öffnet nicht nur Türen im Business, sondern: wer charmant ist, bleibt in guter Erinnerung und die Türen bleiben daher offen!“

SIGRID TSCHIEDL

## Charme ist ...

„Im Business bedeutet Charme, durch das aufmerksame Wahrnehmen der Umgebung und das individuelle Eingehen auf Menschen einen nachhaltig guten Eindruck zu hinterlassen und so eine dauerhafte Verbindung zu schaffen“, erklärt Sigrid Tschiedl. Laut der Charme-Expertin machen folgende Komponenten und deren Zusammenspiel den individuellen Charme eines Menschen aus: Persönlichkeit, klare Kommunikation in Mimik, Gestik und Körperspra-



Charme-Trainerin Sigrid Tschiedl zeigt, wie man im Business mit Charme gewinnend, selbstsicher und unverwechselbar auftritt.

che, sowie Beobachtungs- und Einfühlungsvermögen, angenehme Stimme und sicheres Auftreten. Zu mehr Charme im Business gehört nach Tschiedl auch Authentizität und der Situation angepasstes Benehmen. Nur: Nicht jeder bekam diese charmanten Fähigkeiten in die Wiege gelegt. „Dies lässt sich trainieren sowie per Training lassen sich die eigenen charmanten Seiten der Persönlichkeit und deren positive Wirkung auf andere entdecken“, verspricht Tschiedl.

## Charmantes Training

„Charmeoffensive“ nennt Tschiedl das Training für mehr offene Türen im Business. Und unterstützt bei diesem Lehrgang die Teilnehmer, den persönlichen Charme zu entdecken und seine ei-

genen Stärken bewusst zu machen. „Dafür bedarf es einiger Selbstreflexion. Neben Basis-Kommunikationstraining wie Körpersprache und Stimmtraining werden den Kursteilnehmern Umgangsformen wieder in Erinnerung gerufen genauso wie das authentische, gewinnende Lächeln, sowie Komplimente zu machen und anzunehmen“, erklärt Tschiedl die Kursschwerpunkte.

## Charmente Tipps fürs Büro

Für den Joballtag gibt Tschiedl folgende schnelle Charme-Tricks: Versuchen Sie Mitmenschen anzulächeln – das überträgt sich nicht nur auf das Gegenüber, sondern auch auf Ihre Stimme und Körperhaltung. Formulieren Sie Ihre Anliegen positiv, bei Nervosität

entspannt Summen. Das lässt Ihre Stimme tiefer sinken. So starten Sie entspannter ein Gespräch und übertragen die Ruhe auch auf Ihr Gegenüber.

„Durch den Einsatz des persönlichen Charmes wird eine angenehme Gesprächs-, Arbeits-, und Verhandlungsatmosphäre geschaffen und Sie hinterlassen einen positiven, bleibenden Eindruck“, so die Charme-Trainerin.

## CHARMETRAINING:

Nächster Termin: 4. Oktober,

9:00-17:00, Wifi Salzburg.

Kurse auch auf individuelle Anfrage

### Info & Anmeldung:

E-Mail: sigrid.tschiedl@denkimpuls.at

Tel.: 0699 13 45 87 86

[www.denkimpuls.at](http://www.denkimpuls.at)

## SHORT

### Personal Austria – Fachmesse in Wien



Bereits zum siebten Mal findet die Fachmesse für Personalwesen statt.

**Wien.** Mehr als 180 Aussteller präsentieren am 1. und 2. Oktober ihre Produkte und Ideen für eine erfolgreiche Personalarbeit auf der Personal Austria in Wien.

Bereits zum siebten Mal findet die Personal Austria, die Fachmesse für Personalwesen, statt und bietet ein breit gefächertes Programm. Zu den Höhepunkten zählen der Keynote-Vortrag und ein gesonderter Workshop des amerikanischen HR-Strategen John Sullivan – zu den aktuellen Handlungsfeldern „Employer Branding and Recruiting“. Rund 100 Beiträge an Vorträgen, Fachreferaten, Podiumsdiskussionen und Best-Practice-Beispielen werden angeboten.

Kernstück ist eine zweite Aktionsfläche „Training“, auf der Seminaranbieter und Trainer den Besuchern Kostproben aus ihren Programmen in Live-Atmosphäre geben. Wegen der hohen Nachfrage hat der Veranstalter eine weitere Halle im Austria Center Vienna für den Schwerpunkt „Bildung“ geöffnet.

## Ideen- & Netzwerk-Event

Die Personal Austria sieht sich aber nicht nur als Marktplatz für Produkte und Ideen, sondern auch als Netzwerk-Plattform. Der Branchentreff bietet Personalisten, Geschäftsführern und CEOs eine Gelegenheit zum persönlichen Austausch mit Berufskollegen.

Bei Online-Vorabregistrierung kostet das Tagesticket zehn €. Weitere Informationen unter:

[www.personal-austria.at](http://www.personal-austria.at)

## Wir geben

Ihnen als GeschäftsführerIn, CEO, Personalvorstand, Personalistin, Personalentwicklerin, PersonalrecruiterIn, PersonalwesenerIn, AbteilungsleiterIn, BereichsleiterIn und Führungskraft mit Personalverantwortung ...

## Wir bieten

Ihnen Networking-Möglichkeiten, TOP-Keynote-Speaker, Podiumsdiskussionen, Fachvorträge, Best-Practice-Vorträge, Produktneuheiten, über 180 Aussteller, zahlreiche Produkte und Dienstleistungen sowie aktuelle News & Trends im HRM und ...

Personal Austria



Personal Austria  
1.–2. Oktober 2008  
Austria Center Vienna

Ermäßigtes Ticket unter  
[www.personal-austria.at](http://www.personal-austria.at)

...die Orientierung, die Sie brauchen

auf Österreichs wichtigster B2B-Networking-Messe rund um das Thema Human Resource Management



### KEYNOTE-SPEAKER

**Michael Ganser,**  
Vice President Cisco Europe  
& Managing Director Cisco Germany  
präsentiert von Speakers Excellence

Im Kampf um die begehrten Talente sei der „authentische, unprätentiöse Führungsstil“ in seinem Unternehmen ein klarer Vorteil, meint Michael Ganser, Vice President Cisco Europe und Managing Director Cisco Germany. Von anderen Unternehmen unterscheidet sich der attraktive Arbeitgeber u.a. durch die Art, wie seine Mitarbeiter zusammenarbeiten. Mehr über den Führungsstil und die Unternehmenskultur bei Cisco verrät Keynote-Speaker Ganser auf der Personal Austria.



### KEYNOTE-SPEAKER

**Friedrich Himmelfreundpointner,**  
Vorstandsvorsitzender  
der Sparkasse Neuhofen

Die Unternehmenskultur der Sparkasse Neuhofen sorgt dafür, dass alle Mitarbeiter ihren Job gerne machen. „Das ist es, was uns auszeichnet“, meint Vorstandsvorsitzender Friedrich Himmelfreundpointner. Für seine konsequent demokratische Personalführung erhielt „Österreichs bester Arbeitgeber 2008“ bereits zahlreiche Preise. Der Keynote-Speaker gibt Einblick in die Praxis des Bankhauses, spricht über das Leitbild und die Rolle der Führung und vermittelt ungewöhnliche Ideen zur Motivationssteigerung.



### KEYNOTE-SPEAKER

**Dr. John Sullivan,**  
Head and Professor of Human Resource Management  
College of Business, San Francisco State University

Like it or not, every organization has an employment brand. It is influenced by how current employees describe the company when talking to friends and family, how former employees describe their experiences, and how the company is portrayed in the media. Sullivan will explain what is and is not world-class employer branding, why employer branding is the only effective long-term recruiting and motivational strategy and how you get started managing your employment brand.

**DirectMarketing Akademie Austria** Am 7. November startet das berufsbegleitende Fachstudium für Dialogmarketing mit der DAA und dem DMVÖ

# Spezialdisziplin Dialogmarketing



Klaus Schantz ist alleiniger Geschäftsführer und Akademiedirektor der DAA.

„80% der Absolventen haben nach der Ausbildung in Unternehmen oder am Markt Karriere gemacht.“

NINA PACHERNEGG

**Wien.** Die DirectMarketing Akademie Austria (DAA) hat sich zur Kaderschmiede im Dialogmarketing etabliert. Das berufsbegleitende Fachstudium für künftige Kommunikationsexperten im Dialogmarketing richtet sich an talentierte Nachwuchskräfte, Praktikanten und Absolventen mit Uni-Abschluss oder vier Jahren praktischer Erfahrung. Ziel ist, vorhandenes Wissen aufzufrischen, auszubauen oder ganz neu zu erwerben.

„Dialogmarketing ist mehr denn je eine Spezialdisziplin. Als Partner tragen wir zur Qualitätssicherung

der Branche bei“, begründet DMVÖ-Vizepräsidentin Daniela Philipp-Sabelko die Zusammenarbeit des DMVÖ mit der DAA. Gestartet wird jeweils im Herbst. An 22 Wochenenden (Freitags von 13:30-19:00 Uhr und Samstags von 8:00 Uhr-18:00 Uhr) finden die Vorlesungen in den TwinTowers in Wien statt. Maximal 18 Teilnehmer werden zugelassen.

Das Studium endet bei erfolgreichem Abschluss mit dem Diplomtitel DAA Direct Marketing Fachwirt/-in DMVÖ (Direct Marketing Verband Österreich) sowie einem internationalen „European Diplom Direct Marketing“ der FED-MA. Das Ergebnis kann sich sehen

lassen: „80 Prozent der Absolventen haben nach der Ausbildung in Unternehmen oder am Markt Karriere gemacht. Die internationalen und renommierten Dozenten aus Wissenschaft und Praxis vermitteln ein interdisziplinäres Fundament“, so Klaus Schantz, alleiniger Geschäftsführer und Akademiedirektor der DAA.

## Konkrete Fallstudien

Theorie und Praxis stehen frei nach dem Motto „So viel Theorie wie nötig, so viel Praxis wie möglich“ in einem sehr ausgewogenen Verhältnis zueinander. Alles zuvor theore-

tisch Gelernte wird im Anschluss entweder anhand von Fallstudien praktisch demonstriert oder selbst durchgeführt. „Als Abschlussarbeit entwickelten die Teilnehmer in einer Nachwuchs-Agentur ein Dialogmarketing-Konzept für Unternehmen oder Verbände“, so Schantz. Doris Riedl, Boardmember DMVÖ-Unplugged: „Nur durch eine fundierte Ausbildung, die richtigen Kontakte sowie eine große Portion Kreativität können die Jungwerber von heute auch die Kreativchefs von morgen werden.“

Der nächste DAA-Lehrgang startet am 7. November 2008.

**DMVÖ Unplugged und medianet** vergeben ein DAA Stipendium im Wert von 6.000 €. Bewerben Sie sich jetzt und begründen Sie: Warum sind genau Sie die/die Richtige für die DAA? E-Mail: [info@dmvoe-unplugged.at](mailto:info@dmvoe-unplugged.at) Infos zur DAA - Tel.: 0810/511 611

## Wifi Ausbildung mit PRVA PR-Handwerk

**Linz.** Public Relations beeinflusst das Image eines Konzerns ebenso wie jenes eines Mittel- oder Kleinunternehmens oder einer Non-Profit-Organisation. In Kooperation mit dem Public Relations Verband Austria (PRVA) hat das Wifi ein modernes Ausbildungsprogramm konzipiert. In rund vier Monaten (160 Lehreinheiten) werden sowohl die Grundlagen, die verschiedenen PR-Bereiche, die Instrumente als auch das Handwerkzeug für PR-Konzeptionen und -Kampagnen gelehrt. Nach einer Projektarbeit aus der beruflichen Praxis mit mündlicher Prüfung wird dieser Lehrgang mit einem Diplom abgeschlossen. Professionelles Wissen und Können helfen bei der Kommunikation mit der Öffentlichkeit. [www.wifi-ooe.at](http://www.wifi-ooe.at)

## Monster Beziehungen Vitamin B ist out

**Wien.** Einen neuen Job nur durch „Vitamin B“ bekommen? Davon halten 63% der österreichischen Arbeitnehmer nichts, wie eine aktuelle Umfrage des Online-Karrierereportals Monster beweist. Weiterempfehlungen aus dem Bekanntenkreis oder sogar der persönliche Kontakt zum zukünftigen Vorgesetzten sind in Österreich selten: 47% der Umfrageteilnehmer gaben an, sich ihre aktuelle Position selbst erarbeitet zu haben, 16% lehnen es sogar komplett ab, ihre eigenen Beziehungen für die Karriere zu nutzen.

„Hat man seine Position offensichtlich nur durch persönliche Beziehungen erreicht, muss man sich gegenüber Kollegen viel stärker beweisen und wird kritischer beobachtet“, sagt Barbara Wiesinger, Country Manager & Sales Director Austria. Ein ähnliches Bild bietet sich in den Nachbarländern: 49% der Schweizer und 47% der Deutschen haben sich ihre aktuelle Stelle selbst erarbeitet; 13% der Eidgenossen und 13% der Deutschen lehnen es glatt ab, Vitamin B in Anspruch zu nehmen. [www.monster.at](http://www.monster.at)

**Executive MBA part-time**  
2 degrees, 3 continents, 14 months

Double degree: • Vienna University of Economics and Business  
• University of Minnesota, USA

Field studies: USA, Asia, CEE  
Duration: 14 months, only 40 days 'off-the-job'  
Next Start: April 2009  
Contact: [Regine.Eitelboes@wu-wien.ac.at](mailto:Regine.Eitelboes@wu-wien.ac.at)  
+43 1 313 36 4327  
[www.executiveacademy.at/emba](http://www.executiveacademy.at/emba)

**10 Years of Excellence since 1999**

EFMD EQUIS ACCREDITED  
FIBAA

**WU**  
WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN  
EXECUTIVE ACADEMY  
SCHUMPETER PROGRAMS



*“Especially in the highly competitive and innovation-driven IT- and telecommunications industry, it was very difficult to find an MBA program to suit my ambitious educational needs as a senior manager. The didactic design, international focus of the program and outstanding faculty sustainably enriched my professional career. Being triple accredited, the Executive MBA is one of the finest MBA programs worldwide.”*

**Jochen Borenich, Executive MBA Class 2005**  
Member of the Management Board, T-Systems Austria

**CARLSON**  
SCHOOL OF MANAGEMENT  
UNIVERSITY OF MINNESOTA

**MentalMotivation** Astrid Susanne Lang rückt mit MentalMotivation den Mensch als Erfolgsfaktor wieder in den Mittelpunkt der Unternehmensberatung

# Potenzial optimal ausschöpfen

Lang: „Das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen liegt in dem Bewusstsein des Kapitals Mensch.“

NINA PACHERNEGG

**Linz.** Motivation ist ein Begriff, der heutzutage immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die studierte Wirtschaftswissenschaftlerin Astrid Susanne Lang (33) war in einem internationalen Konzern tätig und widmet sich jetzt nun mit ihrem Unternehmen MentalMotivation ganz diesem Thema. Von Unternehmensberatung über individuelle Coachings bis hin zu Seminaren und Fachvorträgen begleitet Lang Menschen auf dem Weg zum persönlichen Erfolg.

## Dauerhafte Selbstmotivation

Die Schwerpunkte der erfolgreichen Management-Trainerin liegen in den Bereichen ressourcenorientierte Motivations-Trainings, zielorientierte wertschätzende Kommunikation, sowie dauerhafte Führungskräfte- und Mitarbeiter-

motivation. Überdies coacht und begleitet sie Führungskräfte auf fachlicher und persönlicher Ebene. „Das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen liegt in dem Bewusstsein des Kapitals Mensch“, ist Lang überzeugt. „Denn nur ein zufriedener Mitarbeiter kann auch sein Potenzial optimal ausschöpfen.“ Mit maßgeschneiderten Trainings, Seminaren und Einzelcoachings erarbeitet Lang individuelle Lösungen.

Somit können Kommunikationsblockaden und festgefahrene Denkmuster aufgelöst und neue Kreativität, eine positive Stimmung, verstärkter Teamgeist und somit

unternehmerischer Erfolg generiert werden. Das aktuelle Business-Seminar-Angebot besteht aus den Seminaren „Effektives Stressmanagement, mehr Energie, Freude & Effizienz durch dauerhafte Selbstmotivation“, wobei die Teilnehmer lernen, mentale Strategien und Techniken einzusetzen, um die Fähigkeit zu entwickeln, in der operativen Hektik des Business-Alltages effizient, selbstmotiviert, und mit Leichtigkeit und Freude Ziele zu erreichen; „Wie Sie Ihr wahres Potenzial ausschöpfen, mehr Freude im Beruf & dauerhaften Erfolg erleben“, wobei Interessierte lernen, ihre persönliche Erfolgsstrategie

zu entwickeln und umzusetzen und so selbstmotiviert Freude & Erfolge im Beruf zu erleben; „Leben Sie Ihr Leistungspotenzial, denken Sie in Lösungen & erleben Sie Ihren optimalen Flow“, „Auf die innere Stimme als hochkompetenten Berater vertrauen lernen“, „Ziele erfolgreich & leicht erreichen“ und „Wie Sie als Führungskraft mittels zielorientierter wertschätzender Kommunikation den richtigen Ton treffen“ sowie „Wie Sie und Ihre Mitarbeiter als Power-Team effizient und wertschätzend miteinander kommunizieren & gemeinsam größere Erfolge erreichen“.

[www.mentalmotivation.at](http://www.mentalmotivation.at)



Astrid Susanne Lang begleitet mit MentalMotivations-Seminaren und Coachings.

## Webster Uni ACBSP Akkreditierung

**Wien.** Als erste österreichische Uni wird die renommierte ACBSP (Association of Collegiate Business Schools and Programs) Akkreditierung für Business- und Managementstudien an die Webster University verliehen.

Mit dieser weiteren Akkreditierung hat die Webster Uni in Wien nun insgesamt vier Akkreditierungen. Akkreditiert wurden alle Wirtschaftsstudien an sämtlichen Webster-Campussen, also insgesamt über 100 Standorte auf drei Kontinenten, darunter auch der Webster Campus in Wien. Die ACBSP Akkreditierung ist eine Spezialakkreditierung für Business und Managementprogramme. Derzeit sind über 400 Institutionen weltweit ACBSP-akkreditiert.

[www.webster.ac.at](http://www.webster.ac.at)

## Startmesse 2009 Zukunft Lehrlingsmesse

**Wien.** Der Wettbewerb um passende Lehrlinge und Lehrstellen wird stetig härter. Von 1. bis 3. Oktober findet Österreichs größte Lehrlingsmesse mit einer Ausstellerfläche von 9.500 m<sup>2</sup>, die „Startmesse 2009“, im Wiener Austria Center statt. Die Besucherzielgruppe sind 13- bis 21-Jährige mit Interesse an einer Lehrstelle. Die Veranstalter futura777.com GmbH und GF Hans Thomas Bacher erwarten rund 30.000 Jugendliche.

[www.startmesse.at](http://www.startmesse.at)



Von 1. bis 3. Oktober findet im Wiener Austria Center die Startmesse 2009 statt.

**REICHL UND PARTNER**  
werbeagentur

Suchen erfahrenen Hasen oder Häsin als



**TEXTER/IN**



**ACCOUNT MANAGER/IN**



**ART DIRECTOR/IN**



**GRAFIKER/IN**

Weitere Infos über Österreichs achtgrößte Agenturgruppe erhalten Sie unter [www.reichlundpartner.at](http://www.reichlundpartner.at). Ihre Bewerbung richten Sie an [jobs@reichlundpartner.at](mailto:jobs@reichlundpartner.at). Reichl und Partner Communications Group, A-1010 Wien, Franz-Josefs-Kai 47, Tel. +43 1 535 48 38, A-4020 Linz, Harrachstraße 6, Tel. +43 732 666 222.



Die Wiener  
Volkshochschulen

www.vhs.at | Wir wissen weiter.



[ Be a Star! ]

## Große Leuchte.

**Muff Sopper, Planet Music-Chef:** „Die Sprachkurse der Wiener Volkshochschulen haben mir sehr dabei geholfen, heute auf Du und Du mit vielen internationalen Stars zu sein. Sprachliche und kulturelle Barrieren gibt's dadurch nicht.“



Wir freuen uns  
auf die Europameisterschaft

➔ [www.vhs.at](http://www.vhs.at)

☎ 01/893 00 83