

SHORT

Online-Vernetzung
mit der Wirtschaft

Jeder, der sich bei is – info services registriert, kann davon profitieren.

Weyer. Welches Unternehmen kennt das nicht: gute Projektideen gäbe es viele, doch das operative Geschäft lässt keine Zeit, sie auszuarbeiten. Schüler und Studenten wiederum suchen kompetente Partner für Matura- oder Diplomarbeiten und andere Forschungsprojekte, doch Lehrer und Professoren haben oft zu wenig zeitliche Ressourcen, um allen Schülern und Studenten geeignete Partner zu vermitteln. Über is – info services können sie alle nun rasch zueinander finden.

Jeder, der sich bei is – info services registriert, profitiert davon. Unternehmen, insbesondere Klein- und Mittelbetriebe, finden besseren Zugang zu Experten und damit zu Spezialwissen. Bildungs- und Forschungseinrichtungen sind aufgrund guter Kontakte in die Wirtschaft für potenzielle Schüler und Studierende interessanter. Schüler und Studenten ergänzen ihre Theoriekenntnisse um Erfahrungen aus der Praxis. Der so unterstützte Austausch zwischen Wirtschaft, Bildung und Forschung verbessert die Ausbildung und steigert die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Roman Strauss
arbeitet für Signium

Wien. Der erfahrene Executive Search Roman Strauss (48) ist seit 1. März dieses Jahres als Management Consultant für Signium International tätig. Signium befindet sich in der Sparte Executive Search weltweit unter den Top Ten.

Seine Karriere als Management Consultant startete Strauss bei Hill International in Wien mit der Personalsuche in Zentral- und Osteuropa. 1994 begann er sich methodisch auf Executive Search und gleichzeitig branchenspezifisch auf Produzenten, Händler und Dienstleister im Bereich IT/Telco und technologieorientierte Industrieunternehmen zu spezialisieren mit dem Fokus auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa.



Executive Search Roman Strauss.

Personaldienstleistungen Mit Jänner 2008 wurde Catro mit all ihren Töchtern im In- und Ausland übernommen

Suche, Auswahl, Analyse

Die neue Unternehmensführung führt den Expansionskurs in Richtung Ukraine und Russland weiter.

WERNER SCHUSTER

Wien. Mit 1.1.2008 wurde die Catro Personalsuche und Auswahl GmbH (Catro) mit all ihren Töchtern im In- und Ausland übernommen. Die neuen Eigentümer, Christoph Ulmer, der 90% der Anteile hält, und Werner Ehart, 10%-Eigentümer, führen seit Jahresbeginn die Geschäfte.

Ulmer: „Die Catro Group ist seit bald 30 Jahren in Österreich und Zentral- und Osteuropa im Bereich Personaldienstleistungen erfolgreich tätig. Die Kernkompetenz von Catro ist die Beratung von Unternehmen und Organisationen in sämtlichen Personalfragen: von der Personalsuche über Auswahltestung bis hin zur Unternehmensanalyse. Als international agierendes Unternehmen bietet Catro seinen Kunden eine Reihe an Services und Produkten: von der Personalberatung bis hin zur Diagnos-

tik und Contracting, aber auch das immer mehr an Bedeutung gewinnende Personalmarketing. Catro legt bei der Beratung größten Wert auf erstklassige Qualität. Die liegt zum einem in der hohen fachlichen Kompetenz unserer Berater, aber auch in der konsequenten Anwendung standardisierter Verfahren, wissenschaftlicher Begleitung und einer verstärkten Anbindung an die Ausbildung.“

Catro wurde von Otto Leisinger gegründet, der das Unternehmen zu einem der führenden Personaldienstleister in Zentral- und Osteuropa ausbaute. Catro verfügt in Österreich über Tochterfirmen in Graz und Innsbruck sowie im Ausland in Polen, der Slowakei, Ungarn, Bulgarien, Slowenien und Kroatien. Die neue Unternehmensführung wird diesen erfolgreichen Weg fortsetzen und den Expansionskurs in Richtung Ukraine und Russland weiterführen.



Christoph Ulmer hält seit Jahresbeginn 90 Prozent der Anteile an Catro.

Verkaufsteamentwicklung „Menschen im Vertrieb“ schützt Unternehmen vor Enttäuschungen und Fehlbesetzungen

Gezielte Vermittlung von Vertriebstalenten



GF Hans Bachinger (li.) mit „Menschen im Vertrieb“-Partner Gergely Heady.

Graz. „Menschen im Vertrieb“ hat sich die professionelle Suche, Auswahl, Entwicklung sowie Bindung von Vertriebstalenten für Unternehmen zur Hauptaufgabe gemacht. Ziel des Unternehmens ist es, Unternehmen vor Enttäuschung, Fehlbesetzungen und aufwändigen Qualifizierungsmaßnahmen zu schützen – durch professionelle, innovative sowie querdenkende Ansätze in der Personalevaluierung, kombiniert mit langjähriger Erfahrung.

Geschäftsführer Hans Bachinger: „Durch unsere Kontakte zu talentierten Verkäufern können wir in kurzer Zeit ein starkes Team für individuelle Bedürfnisse aufbauen – über alle Branchen und Regionen hinweg.“

„Menschen im Vertrieb“ optimiert Verkaufsteams nach folgenden Kriterien: Verkaufsoptimierung, Personalsuche im Vertrieb sowie Interimsverkaufsleitung. „Es sind nicht die Produkte, die Methoden, die Prozesse oder die Verfahren, sondern einzig und allein die Menschen, die für den Erfolg verantwortlich sind“, sagt Bachinger. Denn: „Kompetenzen und Fähigkeiten sind lern- und entwickelbar. Im Vertrieb gibt es jedoch Fähigkeiten, die man nicht erlernen kann, höchstens entwickeln. Hier hilft es nur, Positionen mit Kandidaten zu besetzen, die die erforderlichen Fähigkeiten bereits mitbringen und nachweisbar über die notwendigen Potenziale verfügen.“

KarriereSprung Die richtige Kommunikation lernen
Beratung für Neo-Führungskräfte

Wien. Der Wechsel vom Mitarbeiter zur Führungskraft ist nicht leicht. Für solche Aufsteiger hat die Kommunikationsexpertin Susanne Steinbach ihre Beratungsfirma KarriereSprung gegründet und wendet Trainingsmethoden an, die auf über 15 Jahren Erfahrung in Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, interkulturelles Training, systemisches Coaching, Organisationsberatung und Image Consulting von Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens beruhen.

Steinbach weiß, dass man als „junge“ Führungskraft schnell erste Ergebnisse liefern, zum Chef eine produktive Beziehung aufbauen, ein schlagkräftiges Team aufstellen und sich ein Netzwerk von Unterstützern aufbauen sollte. „Das Wichtigste, das man in so einer Situation lernen sollte, ist die richtige Kommunikation. Die sollte möglichst klar und zielorientiert sein. Die betreffende Person muss lernen zu sagen, was sie will und auch so, dass es verstanden wird.“

Unterrichtet wird die „richtige Kommunikation“ entweder in Einzelstunden oder bei einem Blockseminar. Rund zehn Einheiten

würden ausreichen, um die Basics für die neue Aufgabe zu vermitteln. Geübt wird an konkreten Situationen, die auf den Teilnehmer zukommen werden.

Neben der Kommunikation ist das Klarwerden über den eigenen Führungsstil ein weiterer wichtiger Bestandteil des Coachings. „Man sollte sich nichts von außen aufdrücken lassen, auch keinen Führungsstil“, sagt die KarriereSprung-Geschäftsführerin.



KarriereSprung-GF Susanne Steinbach.

Simon Treffsichere Konzepte – nachhaltige Umsetzung
Kernkompetenz Erneuerung

Wien. Der Unternehmensberater Alexander Simon sieht seine Hauptaufgabe darin, Unternehmen beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen. Dazu zählt die Beobachtung aktueller Entwicklungen in den Bereichen Management, Beratung und Informationstechnologie. Dieses Wissen bildet die Basis für die Formulierung treffsicherer Konzepte und deren nachhaltige Umsetzung in Unternehmen.

Simon und seine Partner kennen auch die Tücken von Strategieänderungen, Internationalisierungsprozessen oder der Einführung neuer Managementkonzepte in Unternehmen. „Hier liegen unsere Kernkompetenzen“, sagt Simon und weiß, dass man bei jedem Beratungskonzept darauf achten muss, die Leute auch dort abzuholen, wo sie zuhause sind. „Nur so kann man alle von der Notwendigkeit und dem Sinn der einzelnen Maßnahme überzeugen.“

Als Voraussetzung für diese Arbeitsweise sieht Simon das vernetzte Denken. Sich nur auf einzelne Punkte zu fokussieren, führt seiner Meinung nach nicht zum Ziel, man braucht vielmehr immer das

Verständnis für das System dahinter. „Ich sehe bei allen Aufgaben, die unser Unternehmen abdeckt – angefangen von Strategieberatung über Change Management und Wissensmanagement bis hin zum Project Mining – immer ein vollständiges Konzept vor mir“, sagt Simon, dessen Ziel langfristige Kundenbeziehungen sind. Denn „schließlich sind Konstanten auch im Dienstleistungsgeschäft wichtig.“



Unternehmensberater Alexander Simon.