

unternehmerin

FRAUEN ■ ERFOLGE ■ MÄRKTE ■



**GRENZEN
ÜBERSCHREITEN:**
Mehr Möglichkeiten, auch
für kleine Unternehmen.

IM PORTRAIT:
Helga Hanl-Lohn
Buchhändlerin



Positionen: Regierungsprogramm auf dem Prüfstand. **Leben:** Unbeschwert in den Frühling. **Service:** Alle ins Netz | Loyale Kunden kommen wieder.

WELTWEIT FÜR SIE DA.

Die über 100 Stützpunkte der **AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO)** bieten Ihnen den entscheidenden Know-How-Vorsprung auf allen Kontinenten. Von der Auswahl der richtigen Märkte über die Entwicklung der optimalen Exportstrategie bis zur Suche geeigneter Geschäftspartner vor Ort.

Alle Detailinformationen über die vielfältigen Unterstützungsmaßnahmen und das umfassende Förderungsprogramm der **AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO)** erhalten Sie am 25. April 2007 im Palais Liechtenstein beim

>> 5. ÖSTERREICHISCHEN EXPORTTAG <<

Info und Anmeldung: Robert Punkenhofer
wko.at/awo/exporttag



Mag. Elisabeth Zehetner
Bundesgeschäftsführerin
Frau in der Wirtschaft

Herzlich willkommen

Aus Anlass des eDay der Wirtschaftskammer setzt die aktuelle Ausgabe der **unternehmerin** einen Schwerpunkt zum Thema Internet. Aus guten Gründen: Gerade für kleinere Unternehmen eröffnet das Internet viele neue Geschäftschancen, die man sich als Unternehmerin nicht entgehen lassen soll. Deswegen sagen wir Ihnen in einer Schwerpunkt-Story, was Sie für einen erfolgreichen Internet-Auftritt alles wissen müssen. Die Wirtschaftskammer und insbesondere Frau in der Wirtschaft unterstützen Sie dabei tatkräftig: zum Beispiel mit dem neuen Firmen A-Z für Unternehmerinnen. Mehr darüber auf Seite 28.

Wer via Internet oder auf traditionellem Wege KundInnen gewonnen hat, der sollte sich vor allem um eines bemühen – diese KundInnen nachhaltig zu binden.

Denn die KundInnenbindung kostet stets weniger als das Neugewinnen von KundInnen. Worauf es beim „Binden“ von KundInnen wirklich ankommt, das lesen Sie im zweiten Teil unserer neuen Verkaufsserie ab Seite 36.

Als Interessenvertretung der Unternehmerinnen sind uns freilich nicht nur die konkreten Geschäftschancen unserer Mitglieder ein Anliegen, sondern auch die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Hier zeigt sich: Trotz einiger positiver Ansätze im aktuellen Regierungsprogramm ist noch einiges zu tun. Was, das lesen Sie auf Seite 8. Wir bleiben jedenfalls am Ball: Damit Business und Rahmenbedingungen stimmen!

Elisabeth Zehetner, Chefredakteurin **unternehmerin**

Impressum: Herausgeberin: Frau in der Wirtschaft, Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, Tel.: +43 (0)590 900-3016, eMail: fiw@wko.at. Verleger: Gruber und Stern Marketing und Consulting GmbH (GPK), Mittersteig 10, 1050 Wien, Tel.: +43 1 585 69 69-0, eMail: office@gpk.at, www.gpk.at. Verlagsort: Wien. Produktion: Susanne Ender, GPK, Mittersteig 10, 1050 Wien, Tel.: +43 1 585 69 69-0, eMail: office@gpk.at, www.gpk.at. Layout: Roland Futterknecht, Susanne Habeler. Druck: Leykam Druck GmbH & Co KG, Bickfordstraße 21, 7201 Neudorf. Herstellungsort: 7201 Neudorf. **unternehmerin**, das Magazin für die Frau in der Wirtschaft, erscheint 4x jährlich. Vertrieb & Anzeigenverkauf: GPK, Mittersteig 10, 1050 Wien, Tel.: +43 1 585 69 69-0, eMail: office@gpk.at. Chefredaktion: Mag. Elisabeth Zehetner. Redaktionskonsulent: Mag. Andreas Kratschmar. Redaktion: Nicole Adler (Mode, Lifestyle), Mag. Daniela Davidovits-Nagy (Karriere), Marie-Theres Euler-Rolle (Gesellschaftspolitik, Frauen, Gesundheit), Mag. Tatjana A. Schröder-Halek (Karriere, Zukunft), Mag. Anja Hasenlechner (Kunst, Kultur, Kreativwirtschaft), Gerti Kuhn (Frauen, 50plus, Tourismus, Gesundheit), Mag. Doris Palz (Familie, Soziales, Work Life Balance), KR Daniela Schwarz (Frauen, Selbstständigkeit). Lektorat: Abigail Gobel. Mitarbeiterinnen dieser Ausgabe: Ursula Horvath, Mag. Harriett Keber, Susanne Ender. Foto-Redaktion: Jürg Christandl. Fotos: FIW. Nachbestellungen bei Frau in der Wirtschaft, eMail: fiw@wko.at, möglich. Druckauflage: 100.000 Stück.



Mit freundlicher
Unterstützung
unseres
Jahrespartners.



Senden Sie Ihre Leserbriefe an forum@unternehmerin.at

Forum

Frauen in der Wirtschaft sagen ihre Meinung

Mein Wunschzettel an die neue Regierung



■ Die Energie, die derzeit von den Regierungsverantwortlichen in mediales Hick-Hack verschwendet wird, wäre sinnvoller eingesetzt für wirkliche Meilensteine.

Nehmen wir nur das Bildungssystem. Jetzt können die Herren und Damen Po-

litiker zeigen, wie ernst sie den Wählerwillen nehmen. Es geht um viel mehr als um Klassenschülerzahlen. Es geht um eine echte Weichenstellung in unserer Bildungspolitik. Von Experten ausgearbeitete Vorschläge gibt es genügend „in der Schublade“. Jetzt geht's ans Umsetzen – ohne wenn und aber!

Ich träume von einer Schule, in der Kinder wieder mit Lust und Freude lernen. Denn eines ist klar: Die Wirtschaft profitiert von engagierten, neugierigen und leistungswilligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Und der Grundstock dafür wird nun mal – neben dem Elternhaus – auch in der Schule gelegt.

Evelyn Böhler
Landesvorsitzende Frau in der Wirtschaft VlbG.
www.werbeerfolg.at

Xunde Wirtschaft – ein Erfolg

■ Danke für die Zusendung der Zeitschrift **unternehmerin**. Sehr interessante Themen und zum Beitrag „Xunde Wirtschaft“ möchte ich noch etwas hinzufügen. Dass es zu den zwei Mal wöchentlichen Bewegungstrainings kommen würde – mit beinahe immer allen MitarbeiterInnen, hätte ich mir nicht ge-

dacht. Mehr noch – sie hatten alle miteinander Spaß und lachten miteinander. Das trägt unglaublich viel zu einem verbesserten Arbeitsklima bei und fördert das Körperbewusstsein jedes Einzelnen. Danach habe ich die Übungseinheiten, in Form einer guten Broschüre unserer vortragenden Gesundheits-trainerin Frau Doris Kastovsky (zu erwerben unter www.relaxed.cc) an alle unsere MitarbeiterInnen übergeben, um auch später noch viele dieser Übungen zu Hause auch ausüben zu können. Ich kann diese Art an gesundheitsfördernder Maßnahme für seine MitarbeiterInnen und einem selbst – nur empfehlen.



Ingrid Bierbaum, Bierbaum GmbH
www.bierbaum.bmw.at



CONSTANTINUS
ÖSTERREICHS BERATUNGS- UND IT-PREIS

CONSTANTINUS INTERNATIONAL
Sonderpreis für
grenzüberschreitende Projekte

Ihr Auftritt bitte!

www.constantinus.net

Reichen Sie jetzt Ihre besten
Projekte ein und holen Sie sich den
Constantinus Award 2007!

Infos und Anmeldung:
www.constantinus.net

**Die Einreichfrist
beginnt am
6. März 2007!**



STAATSPREIS
CONSULTING



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Unternehmensberatung • IT

POSITIONEN



Grenzen überschreiten

Erfolgsstrategien über den Tellerrand hinaus

→ 6

Regierungsprogramm am Prüfstand → 8

- Was dürfen Sie sich erwarten

Success Stories → 10

- Powerfrau des Jahres
- Entlastungen für Unternehmerinnen
- „Gründerin des Jahres“ 2006
- Girls' Day in Tirol
- Top fit zur Bewerbung

3-Fragen an → 11

- Dr. Andrea Kdolsky, Familienministerin

Meinungsmacherin → 12

- Elisabeth Stadler, Sissy Mayerhoffer, Edith Hornig, Gertraud Leimüller

SERVICE



Alle ins Netz Durch das Internet profitieren

→ 28

Wollen Frauen führen? → 24

- Studie zum Thema Führungspositionen

Arbeiten im Grünen? → 25

- WellInessfaktor Pflanzen

Know-how! → 31

- Sie fragen – unsere Expert/innen antworten

Richtig Verkaufen kann frau lernen → 32

- Aktuelle WIFI-Kurse für Unternehmerinnen im Überblick

Loyale Kunden kommen wieder → 36

- Teil 2: Worauf es bei der Kundenbindung ankommt

LEBEN



Thrill and Chill

Helga Hanl-Lohn bietet
Abwechslung für Geist
und Gaumen

→ 22

Success-Tipps → 14

- Vom Business-Dress zum Abendkleid
- Ein Nudelstrauß, das etwas andere Geschenk
- Große Steine für kleine Leute
- New York zum Anbeißen
- Schutzschild gegen Sonne
- Greta lässt grüßen
- Frühlingselexier
- Genuss-Geschäft

Erfolgs-Frage → 19

- Hochzeit – vom Plan bis zum Geschenk

Frühjahrsputz von innen heraus → 20

- Entgiften, Ballast abwerfen, fit werden durch Verzicht

NETZWERK



Gründungsbilanz

Frauen sind die
Gewinnerinnen

→ 40

get connected! → 42

- Richtig netzwerken beim Business-Frühstück
- Erster FIW Business Round Table
- Jungunternehmerinnen im Wettbewerb
- KMU Betriebshilfe in Vorarlberg

Veranstaltungsüberblick → 44

- Termine von und für die Frau in der Wirtschaft

Frau im Bild → 48

- Ladies Charity Lunch
- US-Botschafterin bei der Ladies Lounge
- Powerfrauen am Podest
- Vorsicht Fettnäpfchen
- Selbstständige Bilanzbuchhalterinnen wurden bestellt

Grenzen überschreiten

Über den Tellerrand zu schauen, zahlt sich aus. Und zwar nicht nur für große Konzerne, sondern auch für kleine Betriebe. Die **unternehmerin** präsentiert unterschiedliche Erfolgsstrategien.

TEXT: URSULA HORVATH | FOTOS: BEIGESTELLT



Maria Ángeles Hiedler



Chrystyna Lucyk



Sylvie Sebelova



Karin Pfliegler

Mit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union hat sich für international ausgerichtete Klein- und Mittelbetriebe ein stärkerer Verkaufsmarkt entwickelt. Auch immer mehr Kleine blicken daher über die nationalen Grenzen und sind entsprechend unternehmerisch tätig. Egal, ob sich die Zielgruppe im Ausland befindet oder Ausländer im Inland angesprochen werden sollen, ob ÖsterreicherInnen mit Sprachtrainings auf ihre Arbeit im Ausland vorbereitet oder heimische Erzeugnisse exportiert werden: Wer Grenzen überschreitet, hat mehr Möglichkeiten. Es gibt unterschiedliche unternehmerische Ansätze, geografische Trennlinien hinter sich zu lassen und die Grenzen zwischen In- und Ausland zu verwischen. Die **unternehmerin** hat mit vier erfolgreichen „grenzüberschreitenden“ Unternehmerinnen gesprochen.

Guter Geschmack

Maria Ángeles Hiedler versucht als Honorarkonsulin des Staates Paraguay, die wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen zwischen Österreich und Paraguay zu verbessern und erfolgreiche Geschäfte für beide Länder möglich zu machen: „Ich möchte Paraguay nach Österreich und Österreich nach Paraguay bringen. Denn beide Länder haben viel gemeinsam: Sie liegen im Zentrum ihres Kontinents, haben annähernd gleich viele EinwohnerInnen, besitzen eine herrliche Landschaft und die BewohnerInnen lieben die Natur und die Kultur. Nur der Wein ist in Österreich ein bedeutenderer Wirtschaftsfaktor.“ Die gebürtige Spanierin weiß, wovon sie spricht. Denn als Ehefrau des Kamptaler Winzers Ludwig

Hiedler kümmert sie sich seit fast 20 Jahren um Marketing und Export: „Heute machen wir 50 Prozent des Geschäfts im Export, als ich angefangen habe, waren es nur acht Prozent. Der Export ist sehr wichtig für uns, denn Österreich allein ist als Markt für Qualitätswein zu klein.“ Der Hiedlersche Qualitätswein wird daher in zahlreichen europäischen Ländern wie Deutschland, England oder der Schweiz ebenso getrunken wie in den USA, Japan, Neuseeland und Australien. Für Weinliebhaber gibt es keine geografischen Grenzen, Genießer gibt es eben überall.

Sprachen öffnen Türen

Chrystyna K. Lucyk war Reiseschriftstellerin und eines Tages auch zu Besuch in Österreich. Dann verliebte sie sich, doch nicht in einen Mann, sondern in den Bregenzer Wald. Seit 2002 lebt die Amerikanerin deshalb in Vorarlberg: „Ich habe mich aber immer als Amerikanerin und Europäerin gefühlt, denn meine Familie ist nach 1945 aus der Ukraine in die USA geflüchtet.“ 2003 gründete sie das Creative English Center. Dort bietet sie gemeinsam mit ihrer Partnerin, Sophie Paratte, klassische Englisch-Seminare, maßgeschneiderte Kurse und individuelle Einzelstunden an. Bei zahlreichen Workshops, Outdoor-Aktivitäten und Reisen können die TeilnehmerInnen zusammen

› Der Export ist sehr wichtig für uns, Österreich allein ist als Markt für Qualitätswein zu klein.<

Maria Ángeles Hiedler

mit anderen Lernenden und TrainerInnen auch außerhalb des Klassenzimmers ihr Englisch verbessern. Zu Lucyks KundInnen gehören BusfahrerInnen genauso wie TopmanagerInnen. Ein Ziel ist, noch mehr Frauen als Kundinnen zu gewinnen. „Heute nicht Englisch zu können ist so, wie wenn man vor 50 Jahren nicht schreiben konnte. Englisch wird auf der ganzen Welt verstanden. Wir müssen grenzüberschreitend kommunizieren können“, erklärt sie in einer originellen Mischung aus amerikanischem Akzent und Vorarlberger Dialekt.

> Heute nicht Englisch zu können ist so, wie wenn man vor 50 Jahren nicht schreiben konnte. Wir müssen grenzüberschreitend kommunizieren können.<

Chrystyna K. Lucyk

Sylvie Sebelova lebt seit 20 Jahren in Österreich und hat hier Slawistik studiert. Seit einem Jahr bietet sie in ihrer Sprachschule Tschechisch-Trainings und Sprachdienstleistungen an. Für Klein- und Mittelbetriebe – vor allem aus der Tourismusbranche – übersetzt sie Webseiten und Prospekte. „Die ersten KundInnen haben mich gefunden und gefragt, ob ich Konversations-Stunden gebe“, erinnert sie sich an ihre Studienzeit. Heute gibt sie Einzelstunden und bietet Kurse und firmeninterne Trainings an. „Tschechisch-Basics for Business zum Beispiel, ist ein zweitägiger Workshop, den ich speziell für Firmen entwickelt habe, die mit Tschechien kooperieren“, erklärt Sebelova: „Häufig sind Basis-Kenntnisse des Tschechischen ausreichend, um mit tschechischen GeschäftspartnerInnen erfolgreich kommunizieren zu können. Ziel des Workshops ist deshalb der Erwerb grundlegender Kompetenzen, die den Zugang zum tschechischen Markt erleichtern.“ Ihr Anliegen ist es, österreichische Firmen beim Aufbau von wirtschaft-

lichen Beziehungen mit Tschechien zu unterstützen. „Zu meinen KundInnen zählen sowohl Unternehmen, die bereits seit Jahren in Tschechien tätig sind, als auch Firmen, die erst einen Markteintritt planen“, berichtet Sebelova.

> Oft sind Basis-Kenntnisse des Tschechischen ausreichend, um mit tschechischen GeschäftspartnerInnen erfolgreich kommunizieren zu können.<

Sylvie Sebelova

Musik für alle

„Schon als junges Mädchen war es mein größter Wunsch zu reisen und Sprachen zu lernen. Ich wollte immer über die Grenzen sehen und habe mich schon sehr bald als Europäerin und begeisterte Österreicherin begriffen. Mit Cultours Europe ist es uns gelungen, diese Idee zu realisieren“, erzählt Karin Pfliegler. Gemeinsam mit ihrem kleinen Team organisiert Pfliegler Musik-, Konzert- und Kultur-Reisen für KundInnen aus der ganzen Welt. Internationale Chöre und Orchester buchen bei Cultours Europe Konzertreisen. Pfliegler organisiert vom Konzertsaal über das Hotel bis zum Sightseeing-Programm die gesamte Reise.

> Das Faszinierende und Abwechslungsreiche in unserem Unternehmen ist die Vielfalt der Kulturen, Sprachen, Musik und Eigenheiten die wir kennen lernen und die Reaktionen der KundInnen auf unseren Kulturbereich.<

Karin Pfliegler

„Für unsere amerikanischen, australischen, kanadischen, japanischen, taiwanesischen und chinesischen KundInnen inkludiert unser Angebot immer Österreich – aber eben auch die angrenzenden Ländern“, erklärt Pfliegler: „Wir organisieren auch Reisen für österreichische Gruppen ins Ausland. Es könnte zum Beispiel eine Senioren-Gruppe eine Opernreise in verschiedene Städte machen. Dann kümmern wir uns um Fahrt, Hotel und Karten.“ Auch zwei Musik-Festivals mit TeilnehmerInnen aus der ganzen Welt werden seit 2002 jedes Jahr von Cultours Europe in Österreich durchgeführt. Pfliegler: „Das Faszinierende und Abwechslungsreiche in unserem Unternehmen ist die Vielfalt der Kulturen, Sprachen, Musik und Eigenheiten die wir kennen lernen, aber auch die Reaktionen unserer KundInnen auf unseren Kulturbereich. Meist Staunen, Ehrfurcht vor der Geschichte, aber auch viel Spaß mit dem Europäischen Charme, den wir Europäer und Österreicher insbesondere versprühen.“

→ Weitere Informationen im Internet unter:
www.hiedler.at / www.creative-english.at
www.sebelova.at / www.cultours.at

Seminare von Frau in der Wirtschaft



Sie reden und reden – und haben das Gefühl, dass Sie trotzdem nicht ernst genommen werden? Damit sind Sie nicht allein. Die Gründe für solche Kommunikationsschwierigkeiten liegen in unserer Körpersprache. Es ist bewiesen, dass mehr als 82 % unserer Kommunikation nonverbal ist - und folglich nonverbale Botschaften im Unterbewusstsein stärkere Aussagekraft haben als das gesprochene Wort. In einem Einführungsseminar für österreichische, slowakische und tschechische Unternehmerinnen am **30. Mai im WIFI Gänserndorf (sh. Veranstaltungsblick)** kann man nun handfeste Techniken erlernen, um mit anderen leichter auf „die gleiche Wellenlänge“ zu kommen und dadurch besser zu kommunizieren.

Regierungsprogramm am Prüfstand

Was dürfen sich Österreichs Unternehmerinnen von der neuen Bundesregierung erwarten? Welche Regierungsvorhaben sind im Sinn von „Frau in der Wirtschaft“ – und welche nicht?

TEXT: SUSANNE ENDER | FOTO: FIW



Bundesvorsitzende KR Sonja Zwagl fordert für Österreichs Unternehmerinnen bestmögliche Rahmenbedingungen ein.

Zahlreiche Wirtschaftsexperten atmeten nach dem Blick in das neue Regierungsprogramm hörbar auf: Die attraktive österreichische Unternehmensbesteuerung bleibt aufrecht, der Budget-Sanierungskurs wird nicht aufgegeben, der Standort Österreich ist auch in Zukunft für Unternehmen und Investoren hoch interessant.

„Die Richtung stimmt. Trotz zahlreicher begrüßenswerter Initiativen, gehen einige Vorhaben wie die Anhebung der Krankenversicherungsbeiträge aber in die falsche Richtung, weil sie Arbeit für Unternehmerinnen unnötig teurer machen“, bilanziert „Frau in der Wirtschaft“-Bundesvorsitzende Sonja Zwagl ihre Analyse des Regierungsprogramms.

› Die Richtung stimmt. Trotzdem gehen einige Vorhaben aber in die falsche Richtung.<

KR Sonja Zwagl, Bundesvorsitzende „Frau in der Wirtschaft“

Als Positiva im Regierungsprogramm nennt Zwagl folgende Vorhaben:

- Insgesamt werden bis 2010 um 800 Millionen Euro mehr für Forschung und Entwicklung ausgegeben. „Innovative Unternehmerinnen dürfen mit besseren Förderungsmöglichkeiten rechnen als bisher“, so die FiW-Vorsitzende.

- Ein Förderprogramm für die Tourismus- und Freizeitwirtschaft soll entwickelt werden. „Viele Unternehmerinnen sind in diesem Bereich tätig – das ist eine willkommene Unterstützung“, so Zwazl.
- Betriebsübergaben sollen erleichtert werden: Neben one-stop-shops für die Abwicklung sollen die vorgeschriebenen Fristen für Adaptierungen von bestehenden Anlagen verlängert werden. Besonders positiv für Zwazl: „Geschäftsmieten anlässlich eines Be-

› Innovative Unternehmerinnen dürfen mit besseren Förderungsmöglichkeiten rechnen als bisher. Auch soll ein Förderprogramm für die Tourismus- und Freizeitwirtschaft entwickelt werden.<

etriebsübergangs sollen nicht über Gebühr angehoben werden können. Vor allem Kleinbetriebe sollen einen erweiterten Mietrechtsschutz erhalten.“

- Für Unternehmerinnen sehr wichtige Neuerungen gibt es auch im Finanzierungsbereich: Das Regierungsprogramm sieht u.a. vor, dass junge, innovative Unternehmen über einen Stabilitätsfonds mit Risikokapital versorgt werden. Einer Forderung von „Frau in der Wirtschaft“ kommt die Bundesregierung mit dem Vorhaben nach, Mikrofinanzierungen für Gründungen durch die Anpassung des Mikrokreditinstrumentariums auszubauen. Dabei soll vor allem auch der Europäische Investitionsfonds genützt werden. Zwazl: „Mikrofinanzierungen sind ein Top-Thema für viele Unternehmerinnen – endlich bewegt sich hier etwas!“

› Mikrofinanzierungen sind ein Top-Thema für viele Unternehmerinnen – endlich bewegt sich hier etwas.<

Positiv zu beurteilen sind auch die Investorencluster mit staatlichen Kapitalgarantien, welche die Bundesregierung und die Bundesländer initiieren sollen: „In ein Unternehmen, das man kennt und das in der Region verankert ist, investieren viele Menschen lieber als in anonyme Fonds. Davon profitieren auch lokale Unternehmerinnen“, so Zwazl.

Besonders wichtig für die Bundesvorsitzende von „Frau in der Wirtschaft“, die sich schon lange dafür einsetzt, dass Mädchen nicht

bloß die klassischen, schlecht bezahlten „Frauenberufe“ wählen: Die Regierung will künftig Mädchen bei der Wahl sogenannter atypischer Berufe unterstützen. Der „Blum-Bonus“ für die Einstellung von Lehrlingen wird einen Schwerpunkt auf Mädchen und atypische Lehrberufe setzen.

› Nicht der Gewinn, sondern die Entnahme soll dafür herangezogen werden, ob die Zuverdienstgrenze eingehalten wurde oder nicht. Unternehmerinnen bleiben in diesem Punkt sonst diskriminiert.<

Auch die Flexibilisierung des Kinderbetreuungsgeldes – es wird die Möglichkeit bestehen 800,- Euro monatlich bei einer Bezugsdauer von 18 Monaten zu erhalten – bewertet Zwazl höchst positiv: „Viele Unternehmerinnen wollen eine eher kürzere Babypause machen. Die neue Wahlmöglichkeit unterstützt sie.“ Auf Kritik stößt hingegen die Regelung der Zuverdienstgrenze: Diese wird zwar auf 16.200,- Euro angehoben, Unternehmerinnen bleiben in diesem Punkt aber diskriminiert. Zwazl: „Nicht der Gewinn, sondern die Entnahme soll dafür herangezogen werden, ob die Zuverdienstgrenze eingehalten wurde oder nicht.“

› Ein schweres Defizit des Programms ist, dass die steuerliche Absetzbarkeit von Kinderbetreuung überhaupt kein Thema ist. Hier wird es in den nächsten Jahren eine starke Stimme von Frau in der Wirtschaft brauchen.<

Ein schweres Defizit des neuen Regierungsprogramms ist jedenfalls, dass es sich zwar zur Weiterentwicklung von Kinderbetreuung bekennt – und bedarfsgerechte Öffnungszeiten auch in den Ferienzeiten ankündigt – die steuerliche Absetzbarkeit von Kinderbetreuung aber überhaupt kein Thema ist. „Nachdem sich die neue Frauenministerin mit diesem Thema erklärtermaßen nicht beschäftigen will, wird es in den nächsten Jahren in dieser, aber auch in anderen Fragen eine starke Stimme von Frau in der Wirtschaft brauchen.“

Die Interessen von Unternehmerinnen brauchen auch weiter eine eigenständige Vertretung“, resümiert Zwazl. ■

Success Stories

Erfolge für Frauen in der Wirtschaft

Baufrau des Jahres

Maria Epple behauptet sich in einem Männerbusiness



Baufrau des Jahres 2006: Maria Epple (Foto: zur Verfügung gestellt)

Sie ist europaweit die einzige Frau an der Spitze einer Standesvertretung in der Baubranche: Maria Epple aus Stoob. Seit 2005 ist sie Landesinnungsmeisterin.

Vor kurzem wurde sie zur „Baufrau des Jahres 2006“ gewählt. 1969 machte Epple als eine der ersten Frauen in Österreich die Baumeisterprüfung. 1985 übernahm sie von ihrem Vater den Familienbetrieb: „Ich hatte einen

großen Vorteil, weil ich in die Firma meines Vaters eingestiegen bin und viele Leute kannten mich bereits.“

Die Firma von Maria Epple ist derzeit an zehn verschiedenen Baustellen tätig. Frauen seien immer öfter am Bau anzutreffen, so Epple. Auch ihre Tochter arbeitet im Baugewerbe. Über die Auszeichnung „Baufrau des Jahres 2006“ freut sie sich besonders: „Ich bin stolz darauf“. Die Liebe zu ihrem Beruf treibt Maria Epple an: Die Baumeisterin beginnt ihre Arbeit um 5.00 Uhr und kommt vor 22.00 Uhr selten aus dem Büro. ■

Für Unternehmerinnen

Entlastung seit Jahresbeginn

Seit Jahresbeginn entfällt für ca. 1.200 Unternehmen die Abgabe von statistischen Meldungen zum innergemeinschaftlichen Warenverkehr gänzlich. Weitere 450 Unternehmen profitieren von Erleichterungen bei der Intrastat-Meldung. Der Grund dafür ist die Anhebung der Meldeschwellen von EUR 250.000,- auf EUR 300.000,-.

Damit wurde einer Forderung der Wirtschaftskammer Österreich nach Entlastung der Unternehmen entsprochen. Die Maßnahme kommt vor allem den in der Außenwirtschaft engagierten Klein- und Mittelunternehmen zu Gute. Insgesamt sind fast 150.000 Unternehmen im innergemeinschaftlichen Warenhandel – Import und/oder Export – aktiv. ■

Gründerin des Jahres 2006

in der Steiermark

Die Ärztin Gudrun Lorenz-Eberhardt wurde kürzlich als steirische „Gründerin des Jahres“ 2006 ausgezeichnet. Lorenz-Eberhardt ist Gynäkologin in Graz und begeisterte Reiterin.



v.l.n.r. Landesrat Christian Buchmann, „Gründerin des Jahres“ Gudrun Lorenz-Eberhardt, Stadtrat Detlev Eisel-Eiselsberg, Preisinitiatorin Ridi Steibl und WK-Präsident Peter Mühlbacher (Foto: Robert Frankl)

In der Verschränkung der Interessensfelder Medizin und Pferdesport gründete die Ärztin im März 2006 in Graz die „Sanvivax Zell- und Stammzelltherapien GmbH“, die sich auf die Isolierung und Vermehrung von Stammzellen von Pferden spezialisiert hat. Dafür wurde sie nun vom Gründerinnenzentrum Steiermark in Kooperation mit dem Land Steiermark, der Stadt Graz und der Initiative „Frau in der Wirtschaft“ als steirische „Gründerin des Jahres“ 2006 ausgezeichnet.

Die Firma Sanvivax von Gudrun Lorenz-Eberhardt ist eines der ersten Unternehmen in Europa, das sich auf die Stammzelltherapie bei Pferden spezialisiert hat. Durch die Therapie mit körpereigenen Stammzellen können verletzungsbedingte Pausen von Sportpferden deutlich reduziert werden.

Adelheid-Irina Fürntrath, steirische Landesvorsitzende von „Frau in der Wirtschaft“: „Der Wettbewerb „Die Gründerin des Jahres“ ist für uns als Interessenvertretung steirischer Unternehmerinnen ein wichtiges Signal, Frauen auf dem Weg in die Selbstständigkeit weiter zu unterstützen und Service- und Anlaufstelle zu sein.“ ■

Girls´ Day in Tirol:

Es werden noch Schnupperbetriebe gesucht!

Am 26. April 2007 findet der 6. Girls´ Day in allen Tiroler Bezirken statt. Ziel ist es, neue Berufsmöglichkeiten und vor allem die außerordentlich guten Chancen für Mädchen in technischen Berufen sichtbar zu machen. Der Girls´ Day ist ein Projekt der Tiroler Arbeitsmarktförderungsgesellschaft mbH in Kooperation mit der Tiroler Wirtschaftskammer, Land Tirol/SG Arbeitsmarktförderung, Land Tirol/JUFF-Frauenreferat und dem Landesschulrat für Tirol. Unternehmerinnen sind eingeladen: Unterstützen auch Sie den Girls´ Day 2007 am 26. April 2007 in der Zeit von 8.00 bis 14.00 Uhr mit zwei „Schnupperplätzen“!

→ Weitere Informationen zum Girls´ Day finden Sie unter www.wko.at/tirol/fiw oder Tel. 05 90 905-1459

TOP FIT zur Bewerbung

Frau in der Wirtschaft geht in die Schule



oben: LA Elisabeth Greiderer, Bezirksvorsitzende FiW Lienz + Schülerin
unten: Frau Priska Hell + Schülerin (Fotos: FiW)



FiW ist die Ausbildung und der Berufseinstieg von Jugendlichen und insbesondere Mädchen ein großes Anliegen. Das Projekt „Top Fit zur Bewerbung“ wurde gemeinsam mit dem Berufsinformationszentrum erfolgreich umgesetzt. Unternehmerinnen stellen den SchülerInnen ihre Berufe

vor und führten kostenlose Probe-Bewerbungsgespräche. Ziel war es, die SchülerInnen „bewerbungsfit“ zu machen!

3 Fragen an



Dr. Andrea Kdolsky,
Familienministerin

DR. ANDREA KDOLSKY

1 Was wollen Sie tun, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für Unternehmerinnen zu erleichtern?

› Die Flexibilisierung des Kinderbetreuungsgeldes ist ein weiterer wesentlicher Schritt zu einer besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Die im Regierungsprogramm vorgesehene zweite Variante schafft mehr Wahlfreiheit, die vor allem jenen entgegen kommt, die früher wiedereinsteigen wollen bzw. müssen. Konkret wird man zwischen dem bisherigen Modell (insgesamt 36 Monate, davon mindestens sechs Monate der andere Partner) mit einem Bezug von € 436,- monatlich oder einem Bezug von insgesamt 18 Monaten (davon mindestens 3 Monate der andere Partner) in der Höhe von € 800,- monatlich wählen können.

2 Was halten Sie von der FiW-Forderung die Zuverdienstgrenze beim Kinderbetreuungsgeld für Unternehmerinnen nicht am Gewinn, sondern an der tatsächlichen Entnahme zu messen?

› Als erster Schritt und so ist es auch im Arbeitsprogramm der Bundesregierung vereinbart, soll die Zuverdienstgrenze von derzeit € 14.600,-/Jahr auf € 16.200,-/Jahr angehoben werden. Für mich als Familienministerin ist eine Lösung erstrebenswert, die für alle fair und gerecht und vor allem auch finanzierbar ist.

3 Wie wollen Sie die notwendige Flexibilisierung bei den Kinderbetreuungseinrichtungen vorantreiben?

› Für Unternehmerinnen stellt die Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine besonders große Herausforderung dar. Gerade für selbstständig tätige Frauen, die nicht jeden Tag von exakt 9 bis exakt 17 Uhr arbeiten, sind flexible Kinderbetreuungseinrichtungen eine wichtige Unterstützung. Hier werde ich mich insbesondere für bedarfsgerechte Öffnungszeiten auch während der Ferien sowie für einen Ausbau der Nachmittagsbetreuung an Schulen einsetzen. Obwohl Kinderbetreuungseinrichtungen Landessache sind, bin ich fest davon überzeugt, die Länder mit Sachargumenten überzeugen zu können. Hier müssen wir uns auch um neue Ansätze bemühen.

Meinungsmacherin

Meinung haben – Meinung machen:
unternehmerin präsentiert Positionen mit Perspektive

Nicht nur ein Frauenthema: Pflegevorsorge

Elisabeth Stadler



Elisabeth Stadler, UNIQA Vorstandsdirektorin (Foto: UNIQA)

Immer häufiger in der Öffentlichkeit diskutiert: das Thema „Pflegenotstand“. Öffentliche Hand und private Vorsorge sind gefragt. Die Erkenntnis ist weder neu noch überraschend. Die ÖsterreicherInnen werden immer älter und dadurch auch länger – derzeit durchschnittlich sechs Jahre – pflegebedürftig. Frauen sind vor allem in der Pflege, aber auch als Pflegebedürftige betroffen. Das staatliche Pflegegeld reicht heute schon nicht aus. Die Finanzierungslücke muss man aus der eigenen Tasche zahlen. Hier sind flexible Lösungen gefragt, wie sie UNIQA gerade entwickelt hat.

Die neue Pflegerentenversicherung gibt es sowohl als Zusatz zur privaten Pensionsversicherung, aber auch als stand alone Produkt sowie gegen Einmalbeitrag oder laufende Prämie. Die Leistungen sind nicht an das staatliche Pflegegeld gebunden, sondern an die Einschätzung von unabhängigen GutachterInnen, die Höhe ist an das so genannte ADL-System (Activities of Daily Life) gekoppelt, bei dem es sich um sechs definierte Tätigkeiten des täglichen Lebens handelt, z.B. An- und Auskleiden, Einnahme von Mahlzeiten etc. Können drei definierte Tätigkeiten nicht ausgeübt werden, so werden 40 % der versicherten Rente bezahlt, bei allen sechs sind es 150 %, bei Altersdemenz mit der Notwendigkeit einer ständigen Betreuung werden sofort 150 % ausbezahlt.

Für die Pflegevorsorge wäre eine staatliche Förderung sehr von Nutzen. Mit der Zukunftsvorsorge gibt es ein erfolgreiches Modell, das nur mit zusätzlichen Features ausgestattet werden müsste. Mit so einer Förderung könnte man die Bevölkerung auf breiter Basis für eine Pflegevorsorge gewinnen.

→ Mehr Informationen unter: www.uniqa.at

Medienbranche: Was macht Frauen erfolgreich?

Sissy Mayerhoffer

Wir Frauen sind in der Medienbranche noch weit davon entfernt, die 50-Prozent-Quote und damit die Gleichberechtigung zu erreichen. Aber Direktorinnen, Herausgeberinnen und Redakteurinnen sind auf dem Vormarsch und werden täglich mehr. Und sie sind erfolgreich.

Der lange Marsch nach oben hat uns Frauen nicht müde gemacht – ganz im Gegenteil. Auf den vielen Durststrecken haben Frauen Energiequellen in sich entdeckt, die sie weiterhin kreativ nutzen. Um den Erfolg zu festigen und auszubauen, sollten wir uns auf unsere Ressourcen besinnen und sie strategisch einsetzen.

Im Gegensatz zum männlichen Rollenbild verlangt das weibliche nicht, sich von Gefühlen zu trennen. Mit Verstand und Gefühlen – Gefühlen auch für das Machbare oder Nicht-Machbare im Business-Leben – haben wir den Männern etliches voraus. Zugute kommt uns auch die kollektive weibliche Erfahrung der Doppelbelastung. Damit sind wir auch im Berufsleben um einiges zäher und belastbarer. Frauliches Manko ist allerdings immer noch die mangelnde Lust, Netzwerke zu bilden. Netzwerke sind immer noch – höchst erfolgreich wirkende – männliche Domänen.

Letztlich sollten wir den Männern endlich klarmachen, dass Frauen und Männer Menschen sind. Menschen mit gleichen Rechten und gleichen Pflichten. Privat und beruflich. Männer können von Frauen lernen, Gefühle zu leben, Frauen von Männern, Netzwerke zu bilden. Beide können lernen, dass Erfolg nicht weiblich oder männlich, sondern menschlich ist.



Sissy Mayerhoffer, Kaufmännische Direktorin des ORF (Foto: ORF)

Mit FAIR-TRADE werden Existenzen gesichert

Edith Hornig



Konsul Edith Hornig, Geschäftsleitung J.Hornig GmbH (Foto: privat)

Jeder Schluck FAIR-TRADE Kaffee hilft, die Existenz von Kleinbauernfamilien in Guatemala, Honduras und Kolumbien zu sichern, der Rodung des Regenwaldes entgegenzuwirken und unsere Natur zu schützen. Ebenso kann man mit gutem Gewissen jede Tasse HORNIG Ceylon FAIR-TRADE Tee aus Sri Lanka genießen.

Hornig FAIR-TRADE Hochlandkaffee mit dem FAIR-TRADE-Gütesiegel besteht aus rein biologisch angebauten sortenreinen Arabica-Bohnen aus dem Hochland Zentralamerikas. Die roten Kirschen werden sorgfältig handgepflückt und getrocknet. Beim schonenden Röstverfahren und der

bewährten J.HORNIG KOFROSTA-Veredelung, entwickelt sich der resultierende edle Geschmack dieses Kaffees.

Mit den FAIR-TRADE Produkten HORNIG KAFFEE sowie HORNIG Ceylon TEE aus Sri Lanka – setzt das Traditionshaus J.HORNIG bereits seit mehr als 10 Jahren ein Zeichen und trägt dazu bei, die Lebenssituation von zahlreichen Menschen, insbesondere von vielen Frauen und Kindern in den sogenannten Entwicklungsländern zu verbessern. Auch bei niedrigen Weltmarktpreisen erhalten die Kleinbauernfamilien einen festgelegten Mindestpreis plus eine FAIR-TRADE-Prämie.

FAIR-TRADE steht bei uns für:

- Existenz von Kleinbauernfamilien
- Faire Preise
- Ursprungsgarantie
- Direkter Handel und langfristige Handelsbeziehungen
- Schutz des Regenwaldes und natürlicher Gewässer

→ Mehr Informationen unter: www.hornig.at

Kreativität, der Wirtschaftsfaktor der Zukunft

Gertraud Leimüller

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wovon ein kleines Land mit hohem Lebensniveau und hohen Löhnen, ohne Rohstoffe und eigene Anbindung ans Meer künftig leben wird? Von der Handarbeit in Fabriken, oder Robotern, die die industrielle Fertigung übernehmen, jedenfalls nicht.

Österreich wird jedoch von der Kreativität seiner Menschen leben. Ja wohl, von der Fähigkeit zur Originalität, die den Menschen erst ausmacht, jedoch heute so gerne wegrationalisiert und aus den Terminkalendern gestrichen wird.

Die Nachfrage der Wirtschaft nach Kreativität wächst seit Jahren und schon jetzt gibt es mehrere zehntausend Unternehmen im Land, die sich darauf spezialisiert haben, Neues zu schaffen, angefangen vom Design für Züge und Stoffe, über Internetspiele bis hin zu Sammlungen für österreichische Popmusik. Der Einfallsreichtum der Unternehmen ist groß, die Nähe zur Realität und der Idealismus ebenso. Idealismus braucht es in der Tat: Kreative arbeiten hart an sich und erleben selten die Sicherheiten der alten Arbeitswelt.



Dr. Gertraud Leimüller, Vorsitzende d. arge creativ wirtschaft austria, GF innovation consulting gmbh, Wien (Foto: Cartel)

Deshalb setzt sich die arge creativ wirtschaft austria (www.creativwirtschaft.at) dafür ein, die Bedingungen zu verbessern: Wir brauchen neue politische Instrumente sowie das Bewusstsein, dass Querdenken und Unternehmertum nicht lästig, sondern ein Muss sind, um das Innovationssystem der Zukunft zu bauen. Denn mit einer starken „kreativen Klasse“, wie sie der US-Professor Richard Florida nennt, wird die Zukunft vorstellbar. Und Auslagerungen nach Indien und China verlieren ihren bitteren Beigeschmack.

Success Tipps

Entspannt durch den Frühling

Vom Business-Dress ...

... bis zum Abendkleid



„Stil ist eine Frage der Haltung“, so Vera Dittrich, Modedesignerin aus Wien. Die gebürtige Tirolerin entdeckte die Liebe zur Mode zunächst durch den Wunsch, Kostümbildnerin zu werden. Bereits ihre zweijährige Lehre bei Lambert Hofer, dem Spezialisten für Theater- und Filmkostüme, wurde von selbstständigen Arbeiten an österreichischen Theatern begleitet. Als Assistentin der Kostümbildnerin Birgit Hutter erhielt sie erste Kontakte zum Film.



Trägerin des Wiener Haute Couture Preises 2006: die Modedesignerin Vera Dittrich. Oben mit KR Brigitte Jank, Präsidentin der WK Wien, unten mit Ihren Models (Fotos: kabelclick)

Parallel zu zahlreichen Theaterproduktionen in Deutschland und der Schweiz erarbeitete Dittrich ihre ersten Kollektion: Einzelstücke I 1998, Einzelstücke II 1999. Im Jahr 2006 erhielt Dittrich den Wiener Haute Couture Preis.

Die aktuelle Kollektion 2007 „Some more details“ wird im März präsentiert und beschreibt einen Bogen, der mit „Business Mode beginnt, das kleine Schwarze zum Thema nimmt, über Cocktail Mode führt und natürlich mit Smoking und Abendkleid endet,“ erläutert Dittrich. Alle Teile sind mit speziellen Details versehene Einzelstücke und zum Großteil handgemacht, weil man, so die Modemacherin, nur auf diese Weise edle Materialien wie Cashmir oder Seide verarbeiten sollte.

→ Weitere Informationen unter www.veradittrich.at

Nudel-Business

Ein Nudelstrauß - das etwas andere Geschenk

107 verschiedene Nudel-Sorten fertigt Aloisia Nöbauer aus Geinberg in ihrer Nudelmanufaktur. Ihre Geschenkideen (Nudelsträuße, Geschenkkartons, Nudelpräsente, Pastateller) sind beliebte Mitbringsel für Anlässe wie Geburtstag, Muttertag, Weihnachten etc. Die Idee, Teigwaren zu produzieren, entstand aus dem Wunsch, die zu großen und zu kleinen Eier aus dem hauseigenen Geflügelhof zu verwerten.



Nudeln als Geschenk haben sich als sehr beliebtes Mitbringsel für diverse Anlässe herausgestellt. (Fotos: privat)

Zu Beginn verarbeitete Nöbauer fünf Kilo Gries für ihren Nudelteig pro Monat, heute sind es 3.000 bis 4.500 Kilo im gleichen Zeitraum. Nachdem sie zuerst Metzger und Feinkostläden in ihrer unmittelbaren Umgebung belieferte, sind die mittlerweile mehrfach preisgekrönten Nudeln vom Nöbauer-Geflügelhof heute von Wien bis Tirol in Metzgereien, Bäckereien, Feinkostläden und in der Gastronomie erhältlich. Die Manufaktur wird nach wie vor trotz des gestiegenen Produktionsvolumens von Aloisia Nöbauer mit Unterstützung ihrer Familie betrieben. „Für uns war es eine durchweg positive Erfahrung ein neues Geschäftsfeld zu betreten“, freut sich Nöbauer über den Erfolg ihrer Teigwaren.

→ **Nöbauer-Geflügelhof, Moosham 19, 4943 Geinberg**
Tel. 07723 / 424 43

Für die Aufbau-Generation

Große Steine für kleine Leute

„Seit es Menschenkinder gibt, werden Türme gebaut und dann mit viel Geschrei wieder zerstört“ scherzt Petra Demol Gründerin und Inhaberin der Molbos Creativity Toys GmbH in Wien. Molbos produziert mit buntem Schaumstoff bezogene Würfel in verschiedenen Größen für Kinder. Die dreifache Mutter arbeitete zuvor bei einer Firma, die Polyethuran-Schaumstoff produzierte und vertrieb. Sie hatte während ihrer Karenzzeiten einen Großteil ihrer (Teilzeit-) Arbeit von zu Hause aus



Spielwürfel aus Schaumstoff. Bunt und in verschiedenen Größen – ein tolles Spielzeug, das die Kinder sichtlich erfreut. (Foto: privat)

erledigen können und so die Vorteile des selbständigen Arbeitens für sich entdeckt. Nachdem ihre drei Kinder begeistert die ersten Musterstücke getestet hatten, entschloss sich Demol 2006 zur Selbständigkeit. „Ich wollte meine Unternehmertätigkeit nicht nur mit der Familie kombinieren, sondern möglichst alle integrieren und unseren Kindern auch diesen

Aspekt des täglichen Lebens mitgeben“, so Demol, die ihre Familie in alle Unternehmensprozesse von der Produktentwicklung bis zur Gestaltung der Werbung mit einbezieht.

Molbos Creativity Toys GmbH bietet zwei verschiedenen Molbos-Sets an, die man unter www.molbos.com bestellen kann.

→ www.molbos.com

New York zum anbeissen

Hommage an den Big Apple

Gewagt, verlockend und unwiderstehlich präsentiert sich der jüngste Duft von Donna Karan „DKNY Red Delicious“. Wie sein Geschwister der Erfolgsduft „DKNY Be Delicious“ ist der Duft „Red Delicious“ eine Hommage an New York, den „Big Apple“, der durch die Apfelform des Flakons unterstrichen wird.



Gewagt, verlockend und unwiderstehlich: DKNY Red Delicious (Foto: Donna Karan)

Frisch-floral verbinden sich im Auftakt Champagner und exotische Litschi in Verbindung mit Himbeeren und knackigen Äpfeln. Die Herznote überzeugt durch die Kombination von samtiger

Rose und Veilchenblättern, Vanille und Patchouli. Der Fond rundet das Bouquet mit Holznuancen, Amber und wilden Himbeeren ab. „DKNY Red Delicious“ Eau de Parfum ist im autorisierten Parfümeriefachhandel erhältlich.



Intervene Pause & Effect Moisture von Elisabeth Arden (Foto: Elisabeth Arden)

Beauty-Pause

mit Intervene

Erfolg im Job ist in der Regel mit viel Hektik und Streß verbunden. In besonders arbeitsintensiven Phasen bringen auch der ganze Organismus und die Haut Höchstleistungen. „Intervene Pause & Effect Mo-

isture“ Cream und Lotion mit Lichtschutzfaktor 15 von Elizabeth Arden hilft jetzt allen Frauen in dieser Situation die Pause-Taste zu drücken.

„Intervene“ gibt der Haut mehr Zeit, um zu regenerieren, die Energie-reserven aufzufüllen und ihre Kraft und Schutzfunktionen wieder aufzubauen. Das Besondere an „Intervene“ ist, dass es ein Feuchtigkeitsprodukt mit pflegender Wirkung ist, wodurch die Folgen von Sonne, Streß und Umweltfaktoren verlangsamt und somit das Auftreten von Falten und Linien verzögert wird. „Intervene“ ist ab sofort im autorisierten Parfümeriefachhandel erhältlich.

Schutzschild

Sonnenschutz und Pflege in einem

Foto: MAC

Prep + Prime Face Protect SPF 50 der Trendmarke MAC kombiniert hochwirksamen Sonnenschutz mit einer ausgefeilten Grundierung. Prep und Prime Face Protect wird vor dem Make-Up über die Tagespflege aufgetragen, zieht schnell ein, grundiert die Haut leicht. Der Sonnenschutzfaktor 50 verhindert Verfärbungen, vorzeitigen Hautalterung, Trockenheit und andere Folgen von Sonneneinwirkung. Der optimale Schutz für die Haut, ein Leben lang!



Prep + Prime Face Protect SPF 50 von MAC ist ab sofort im autorisierten Parfümeriefachhandel erhältlich.

Success Tipps

Entspannt durch den Frühling

Greta läßt grüßen

Ein glamouröser Augenaufschlag



„Everlong Mascara“ von YSL (Foto: YSL)

Einen glamourösen Augenaufschlag wie einst Greta Garbo mit langen schillernen Wimpern wünschen sich viele Frauen. Bisher war dieser Look meist Filmstars vorbehalten, jetzt ist er mit der neuen „Everlong Mascara“ von „Yves Saint Laurent“ Cosmetics mit nur einem magischen Handgriff für jede Frau machbar.

„Everlong Mascara“ verleiht den Wimpern eine zweite Dimension und schlägt alle anderen um Längen. Die

Wimpern werden einerseits maximal verlängert, andererseits wird ihr natürliches Wachstum mit einem speziellen Lash Growth Booster stimuliert. Die neue „Everlong Mascara“ ist in vier attraktiven Nuancen im Parfümeriefachhandel erhältlich. ■

Diskreter Chic

mit Hochglanzeffekt



Foto: Guerlain

Einen dezenten, frischen, weiblichen Nude-Look präsentiert das Haus Guerlain dieses Frühjahr. Kernstück der Kollektion sind die zehn neuen „KissKiss Gloss Lipgloss-Farben“, die dank mehrerer Glanzbooster mit Hochglanzeffekt für ein leuchtendes Lächeln sorgen.

Die Collection Couleurs Printemps/Spring 2007 von Guerlain ist ab sofort im Parfümeriefachhandel erhältlich. ■

Lichtspiele

Fröhlich, stralend, luxuriös

Die neue Make-Up Linie der Marke „Clarins“ steht ganz im Zeichen von Licht, Luxus und Farbe. Getreu dem Motto „Clarins macht das Leben schöner“ wurden hoch moderne Technologie und ansprechendes Design für den täglichen Gebrauch in jeder Lebensphase kombiniert.

Das Ergebnis sind fröhliche, strahlende Farben, stylish und luxuriös zugleich.

Die drei neuen Zauberprodukte sind „Eclat Minute Embellisseur Teint“ für einen traumhaften Teint, das neue „Eclat Minute Base Fixante Yeux“ für strahlende Augenblicke und „Eclat Minute Embellisseur Lèvres“, für volle, geschmeidige Lippen mit natürlichem Farbglanz.

Alle drei können alleine oder unter dem Make-Up aufgetragen werden. Die neuen ovalen Spiegeldöschen der Kollektion passen in jede Handtasche und sind ideal für unterwegs um das Make-Up aufzufrischen oder den Look für einen Abendtermin zu intensivieren. Der aktuelle Frühlinglook besticht mit zarten Pastelltönen und einzigartiger Leuchtkraft.

Alle neuen Clarins-Make-Up-Produkte sind ab sofort im Parfümeriefachhandel erhältlich. ■



Die neue Make Up Linie von Clarins: Licht, Luxus und Farbe, getreu dem Motto „Clarins macht das Leben schöner“ (Foto: Clarins)

Organisch und exklusiv

die neue Hautpflegelinie von Stella McCartney

Keine Petrochemikalien, Silikone und chemische Konservierungsstoffe, keine bedrohten Pflanzenarten und keine Tierversuche, verspricht „Care“, die neue Hautpflegelinie der englischen Designerin Stella McCartney. Entsprechend McCartneys persönlicher vegetarischer Prinzipien und ihrem Engagement für die Umwelt, ist „Care“ eine



Produktlinie in der sich Luxus und Natur vereinen, um die Haut mit allem zu verwöhnen, was sie benötigt und nicht mit Überflüssigem zu belasten.

Die Serie umfaßt insgesamt acht unterschiedlich kombinierbare Produkte (für Reinigung, Straffung, Feuchtigkeit und Schutz sowie Aufbau und Regeneration) für alle Hauttypen.

„Care“ by Stella McCartney ist ab Mitte Februar im Parfümeriefachhandel erhältlich. ■

skindreams: Kompetenz in Hautästhetik

Nie wieder rasieren, wachen oder epilieren: Permanente Haarentfernung mit Zufriedenheitsgarantie

Geschäftsführerin Susanne Hofmann kann auf ein erfolgreiches Jahr und immer mehr zufriedene Kunden stolz sein. Das Wiener Institut skindreams ist spezialisiert auf permanente Haarentfernung. „Mit IPL der neuesten Generation können wir eine möglichst kurze und angenehme Behandlung anbieten, die unerwünschte Haare dauerhaft entfernt. Die Behandlung ist für nahezu alle Hauttypen und Körperregionen anwendbar“, erklärt Hofmann die Methode. Die IPL-Technik arbeitet mit speziell abgestimmten Lichtimpulsen, die effizient zu den Haarwurzeln vordringen – jeder Lichtimpuls bearbeitet dabei viele Haare gleichzeitig. Bei skindreams erfolgt die Behandlung in angenehmer Atmosphäre und ausschließlich durch ausgebildetes Fachpersonal.



Überzeugend ist auch die Zufriedenheitsgarantie: die durchschnittliche Behandlung beträgt 4–6 Sitzungen. Selbst wenn es einmal bis zum gewünschten Ergebnis mehr als 6 Sitzungen benötigt, entstehen keine weiteren Behandlungskosten. Alle Fragen zum Thema permanente Haarentfernung werden gerne bei einem kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch beantwortet.

→ www.skindreams.at ■

Backe, backe Make-Up

Ein Puder nach Geheimrezept

Die gebackenen Mineralien und ein Geheimrezept im neuen „Mineralize Skinfinish Natural“ Puder von MAC machen aus der Haut ein Kunstwerk durch Glätte und Tiefenwirkung. Der luxuriöse Puder wird in „rohem“ Zustand auf kleine, runde Terrakotta-Kacheln geformt und 24 Stunden im Ofen gebacken. Die leichte, feine Struktur betont die Haut und pflegt sie gleichzeitig. Die enthaltenen Mineralien optimieren und regulieren die Zellaktivität der Haut.



Foto: MAC

„Mineralize Skinfinish Natural“ gibt es ab sofort in fünf natürlichen Nuancen im ausgewählten Parfümeriefachhandel. Die sechste Nuance „Shimpagne“, ein schimmerndes Beige mit dezenten kupfer- und goldfarbenen Partikeln ist für alle Hautfarben geeignet. ■

Frühlingselexier

Gefühl aus der Dose

„Pure White Linen“ der neue Duft von Estée Lauder soll seine Trägerin das ganze Jahr über in die „exquisite, traumhaft ruhige Stimmung eines perfekten sonnigen Frühlingstages“ versetzen, so Aerin Lauder, Estée Lauders Senior Vice President Global Creative Directions. „Pure White Linen“ vermittelt ein Gefühl sonniger Frische, taufrischen Grüns und junger Blütenknospen kombiniert mit der Verspieltheit roter Tulpen. Sprühende Fruchtigkeit harmoniert mit der samtigen Tiefe von exquisiten Rosen und schneeweißen Blumen und hinterlässt einen warmen, sinnlichen und anhaltenden Eindruck.



Foto: Estée Lauder

„Pure White Linen“ ist als Eau de Parfum ab März 2007 in autorisierten Parfümerien erhältlich. ■

Verbessern Sie Ihre Kundenbeziehung:

Fortbildungsseminar für Unternehmerinnen über „Mensch & Raum: neue Perspektiven“

„Deine Persönlichkeit bewohnt den Raum“ ist das Credo von Renate Längauer, der Gründerin der Methode [®]Wohncoaching. Laut Zukunftsforscher Matthias Horx hat Längauer DEN Trend der Zeit erkannt: „Selfness“, eine Kombination aus Wohlfühlen und Selbstfindung. Dabei geht es primär darum, sich selbst zu entdecken, zu beurteilen, gut zu heißen und sich vielleicht auch (räumlich) zu verändern. [®]Wohncoaching stellt den Menschen in den Wohn-Mittelpunkt und hilft, seine eigenen Wohnbedürfnisse zu entdecken.



Seit Renate Längauer 2001 [®]Wohncoaching gegründet hat, wächst und bestätigt die Erfahrung, dass es zwischen den Professionisten und den Wohnenden sehr oft ein Kommunikationsproblem gibt. Zum einen weil die Aufmerksamkeit bei der Beratung fehlt, zum anderen, weil der Kunde seine Bedürfnisse nicht kennt. Aus diesem Wissen ist die Fortbildungsreihe „Mensch und Raum: neue Perspektiven“ in Zusammenarbeit mit 6 Referenten, die selbst Praktiker sind, entstanden.

bezahlte Anzeige

Seminartermine 2007 zur Auswahl:

3.–6. Mai: Hotel „Aqua Dome“, Längenfeld/Tirol

21.–24. Juni: Hotel „der Krallerhof“, Leogang/Salzburg

13.–16. September, 15.–18. November: Ost-Österreich

Nutzen Sie den Austausch von Fachkompetenz, den Facettenreichtum von »Wohlgefühl« und nehmen Sie Einblick in die »Sprache der Psyche«. Das Ziel: Lösungsorientiertes Handeln.

Ihr Mehrwert: Auftanken und Profitieren.

→ Information: www.wohncoaching.at

Anmeldung: office@wohncoaching.at, Tel: 01-27 630 27 ■

Genuss-Geschäft

Friaul - Triest - Istrien

„Ich wollte nicht mehr jeden Samstag quer durch Wien fahren müssen, um gute Produkte wie z.B. Prosciutto für's Wochenende zu kaufen“, erklärt Irene Strobl, die im September 2006 mit ihrem Geschäftspartner Luca Frangipane di Regalbono „La Salvia“, ein kleines Feinkostgeschäft im Stil einer italienischen Bar bzw. Vinothek am Wiener Yppenmarkt eröffnet hat.

„La Salvia“ führt Spezialitäten - vom Prosciutto über Ricotta sowie ausgewählte Weine und Prosecco-Sorten - aus dem Dreieck Friaul-Slowenien-Istrien. Im Lokal können Getränke und Speisen wie in einem italienischen Steh-Buffet verkostet werden. Strobl wollte, nachdem sie 15 Jahre im Bereich Kulturmanagement gearbeitet hatte eine berufliche Veränderung, „Einmal etwas ganz anderes ausprobieren und die Leidenschaft zu gutem Essen und Trinken sowie die Affinität zu dieser Region - also dem historischen K.u.K.-Dreieck Friaul-Triest-Istrien - in mein Leben integrieren.“ Nachdem sie den aus dem Friaul stammenden, gelernten Tierarzt di Regalbono kennen gelernt hatte, entwickelten beide in kurzer Zeit das Konzept, bauten die gefundene Location um, wählten Produzenten aus und verkosteten Weine. Fazit: Mit Genuss lässt sich immer ein gutes Geschäft machen.



Irene Strobl führt Spezialitäten. [Foto: Privat]

REZEPTTIPP: 2 Rezepte für die schnelle, aber eindrucksvolle Küche, wenn unerwartet Gäste kommen von Irene Strobl.

Vorspeise: Bresaola (luftgetrockn. Rinderschinken) con Rucola et Grana Pro Person ca. 12 Scheiben Bresaola auf einem Teller im Kreis auflegen, mit Zitrone beträufeln, dann darüber Rucola verteilen und einige Spritzer Olivenöl drauf, zum Abschluss noch mit Stückchen Grana oder Parmesan garnieren. Ecco: fatto! Dazu ein Glas Prosecco bzw. Pinot Bianco.

Hauptspeise: Tagliolini ai Tartufi

Tagliolini oder Tagliatelle kochen, Panna oder Schlagobers verfeinern mit schwarzen gehackten Trüffeln und Trüffelöl, leicht erwärmen unter die Pasta mischen, pfeffern. Dazu grüner oder gemischter Salat und ein Glas Malvasia d'Istria oder Teran.

→ **LA SALVIA - Cose buone dal Friuli all'Istria**
www.lasalvia.at ■

Erfolgs-Frage

Hochzeit – vom Plan bis zum Geschenk

■ Hochzeit en detail

„Das Interessante und Spannende an meiner Tätigkeit als Hochzeitsgestalterin ist, dass ich stets mit positiv gelaunten Menschen zu tun habe. Die Stimmung färbt auch auf das eigene Gemüt ab,“ so Manuela Horn, Hochzeitsgestalterin aus Wien.



Manuela Horn bietet individuelle Hochzeitsgeschenke, zum Beispiel Hochzeitsmandeln (Fotos: privat)



Die 32-Jährige machte sich 2002 selbstständig und bot in ihrem Wiener Geschäft „Brotlose Kunst“ und per Internet individuelle Geschenke und Gastgeschenke zum Verkauf. Fasziniert von dem alten Hochzeitsbrauchtum „Hochzeitsmandeln“, spezialisierte sie sich 2004 auf Hochzeitsgeschenke und -gestaltung.

Neben den Hochzeitsmandeln bietet Horn Tisch-, Menü- und Einladungskarten, aber auch Autoschleifen und Gästeanstecker an. Besonders schön sei es, so Horn, alles in einer einheitlichen Dekorationslinie planen zu können. Dabei versteht es die zweifache Mutter regelrecht als ihre Mission, „ihren“ Hochzeitspaaren zum schönsten Tag im Leben zu verhelfen. Hochzeitsmandeln werden in südlichen Ländern schon seit langem als Dankeschön an die Gäste verschenkt. Die Mandeln stehen für das Süße (Zuckerguss) und das Bittere (Mandel) im Leben.

Für Horn steht die Umsetzung individueller Wünsche bezüglich Material und Farben ihrer Kundinnen und Kunden im Zentrum, ihre bereits fertigen Produkte dienen daher häufig mehr als Anregungen, da kaum ein Hochzeitspaar „von der Stange“ kaufen wolle, wie sie berichtet. Manuela Horns Sortiment wird derzeit

wieder einmal ausgebaut und auch um eine neue Sparte erweitert: Nun gibt es neben den Hochzeits- auch Taufmandeln!

→ **Manuela Horn, Brotlose Kunst**
Franklinstr. 20/5/R1, 1210 Wien
www.hochzeitsmandeln.at

■ Alles für die Hochzeit!

„Ich übernehme sozusagen die Schutzengelfunktion bei meinen Hochzeitspaaren, damit diese den schönsten Tag im Leben möglichst ohne Pannen genießen können,“ so das Credo von Gabi Socher, Hochzeitsplanerin aus Gmunden. Die gelernte Sekretärin begann 1999 nach verschiedenen Anstellungen als Chefsekretärin als Hochzeitplanerin zu arbeiten, seit zwei Jahren übt sie diese Tätigkeit hauptberuflich aus.



Gabi Socher bei der Besprechung und mit einem Brautpaar (Foto: privat)

Socher berät und begleitet Brautpaare bei ihren Hochzeitsvorbereitungen und auch am Hochzeitstag selbst. Dazu gehören die Suche und Auswahl der passenden „Location“ (Kirche, Standesamt usw.), die Erstellung eines individuell abgestimmten „Hochzeitsdrehbuchs“, die Wahl der Dekoration, Gastronomie, Musik, Hotels sowie des Rahmenprogramms wie z.B. eine Landpartie mit der Kutsche oder eine Schifffahrt. Nicht fehlen dürfen natürlich auch Besonderheiten und Überraschungen wie Feuerzauber und give-aways für den großen Tag.

Den Grund für ihren Erfolg sieht Socher darin begründet, dass sie zur richtigen Zeit mit der richtigen Idee am richtigen Ort war – und sich nicht scheute diesen in Österreich noch immer ungewöhnlichen beruflichen Weg einzuschlagen. „Wenn man dann noch seine Arbeit mit Liebe und Begeisterung macht und bereit ist, sich ein wenig mehr als der Durchschnitt zu engagieren, kommt man schnell weiter. Außerdem können sich meine KundInnen darauf verlassen, dass mir ihre Hochzeit genau so wichtig ist, wie ihnen selbst.“ Da der Faktor Zeit eine immer größere Rolle spiele, werde die notwendige Organisationsarbeit von Hochzeiten immer häufiger ausgelagert, so Socher zuversichtlich. Ihr neuestes Angebot klingt ebenfalls vielversprechend: Workshops für Brautpaare.

→ **Gabi Socher, Traunsee Events – „sagJa“**
Seeschloss Ort, Gmunden, www.schlossort.at

Frühjahrsputz von Innen heraus.

Entgiften, Ballast abwerfen, fit werden durch Verzicht ...

TEXT: WELLNESS MAGAZIN | FOTOS: SHOTSHOP



Fasten ist im Frühling unter Gesundheitsbewussten das Thema schlechthin, nahezu ein Gebot der Stunde. Wann aber ist „Entschlacken“ wirklich sinnvoll und gibt es „Schlacken“ überhaupt? Andere Frage: Wieviel Nahrung braucht der Mensch? Die Antwort: Grundsätzlich wenig und schon gar nicht mehrfach am Tag den Teller randvoll. Übergewicht, Bluthochdruck, Diabetes, etc., all das sind Folgen eines Überangebotes an Nahrung bei zuwenig Ausgleich durch Bewegung. So hat die Konsumgesellschaft ihr Thema gefunden: Diät! Und sie hat „Abnehmen“ in den letzten Jahren munter mit „Entschlackungskuren“ in einen Topf geworfen, womit sich der erste Fehler einschleicht: Fasten heißt Entgiften, ist aber zum Abnehmen denkbar ungeeignet!

Drei Kilo runter und zehn Kilo rauf, das ist oft eine ärgerliche Nebenerscheinung der drastischen Nahrungsreduktion – sofern ihr nicht eine nachhaltige Umstellung der Ernährungsgewohnheiten folgt. Wer langfristig Kilos verlieren möchte, muss mehr investieren als eine Hungerwoche. Denn es gilt das Jojo-Prinzip: Durch die dramatische Kürzung der Nahrungsenergie glaubt der Körper es herrsche „Hungersnot“ – er spart Energie ein. Das unvermeidliche Resultat: Nach Beendigung der Fastenkur bleibt der niedrige Energiebedarf bestehen, und schon bei „normalem“ Essen nimmt man schneller wieder zu. Sehr

wohl aber können „Entgiftungstage“ die Initialzündung für eine gesündere Lebensführung und damit auch dauerhaftes Abnehmen sein.

Wer allerdings zum Thema „Entschlacken“ auf Experteneinigkeit wartet, wartet vergebens. Dass der freiwillige Verzicht auf feste Nahrung ein sinnvoller oder gar notwendiger Bestandteil der menschlichen Lebensweise ist, gilt als umstritten. Otto Buchinger, der Begründer des Heilfastens, bezeichnet dieses als „König der Heilmethoden“. Ihm wird etwa von Michel Montignac widersprochen, der predigt, dass man stetig essen und genießen soll, solange man nur nicht in die Insulinfalle tappt (glykämische Last). Erfahrungsberichte wiederum belegen eindeutig die positive Wirkung einer „Auszeit“ durch Fastentage. Deshalb ist es auch klug, nicht zu Hause zu fasten, sondern in ein gutes Fastenhaus zu fahren und vom Gruppeneffekt zu profitieren.

› Verdauung, Gesundheit und Schönheit hängen eng zusammen.<

Dr. Franz Xaver Mayr



Es gibt außerdem eine stattliche Liste medizinischer Indikationen, man preist das Heilfasten als „Operation ohne Messer“ zur Therapie bei Erkrankungen des Herz-Kreislauf-Systems, der Verdauungsorgane, zur Regulierung des Blut-

hochdruckes, bei Allergien und Diabetes. Umstritten ist auch, dass beim Abbau der Depotfette und beim sogenannten „Entgiften“ abgelagerte toxische Substanzen, sogenannte Schlacken, in den Blutkreislauf gelangen. Rätselhafte Rückstände, mysteriöser Abfall? Beim (Reiz)-Thema „Entschlacken“ treffen zwei unterschiedliche Meinungen aufeinander: „Giftstoffe ausleiten“ fordern die Verfechter der Schlacken-Theorie, „Es gibt keine Schlacken beim Menschen“, kontern die Gegner. Welche sind die Hard Facts? Ein ausgeklügeltes System an Verdauungsenzymen spaltet jedes Nahrungsmittel bis ins kleinste Element auf, was nicht gebraucht wird, gelangt in den Dickdarm, wo Wertlosem überschüssiges Wasser entzogen wird, und schließlich wird es ausgeschieden. Warum aber finden sich dann alte Kotreste an den Darmwänden, die man als sichtbaren Ausstoß bei einer Darmspülung

präsentiert bekommt? Und auch die Jahrtausende alte Traditionelle Chinesische Medizin und Ayurveda sprechen von „Schleim“ bzw. den Schlacken „Ama“. Fazit: Man nenne es wie man will, aber es gibt dieses „Etwas“, das beim Fasten auch spürbar wird. Gelöste Giftstoffe können Fastenkrisen wie Kopfschmerzen hervorrufen (meist aber tritt

› Eine gute Ernährung - materiell und geistig - zusammen mit dem Gleichgewicht von Bewegung und Ruhe entscheiden über unsere Gesundheit - präventiv und therapeutisch.<

Dr. Christian Kuhn, Klinik Buchinger, Bodensee

Fasten ist nicht gleich Fasten!

Die beliebtesten Kurformen und empfehlenswerte Kurhäuser

* **Heilfasten** ist der bewusste Verzicht auf feste Nahrung zugunsten energiefreier Getränke (Wasser, Tee). In reduzierter Form werden Kalorien durch Obst- bzw. Gemüsesäfte und Basensuppen zugeführt, ca. 150-300 kcal. am Tag. Fast alle Säfte sind basenüberschüssig, und können daher das Säure-Basen-Gleichgewicht wiederherstellen. **Am gängigsten ist das Heilfasten nach Buchinger.** Im Kloster Pernegg im Waldviertel kann man sich mit einem professionellen Fastenbegleiter auch an ein härteres Thema heranwagen, z.B. Fasten mit Antiraucherprogramm oder Mentaltraining.

* **Franz-Xaver-Mayr-Kur:** Diese beginnt mit Teefasten, danach erfolgt eine „Milch-Semmel-Kur“, oder auch Tee mit „Kurfladen“. Dieser dient lediglich der Kauschulung und damit der Darpflege. Im **Viva Zentrum für moderne Mayr Medizin** am Wörthersee wird die „Diagnose nach Maß“ durch hervorragende moderne Hilfsmittel wie die Applied Kinesiology gestützt, ein Garant für den Erfolg der Kur.

* **Entschlacken nach dem Ayurveda-Prinzip:** Es besagt, dass ein langes Leben in Gesundheit nur durch vollständige resorbierte Nährstoffe gewährleistet wird. Schlacken, „Ama“, müssen ausgeschieden werden. Das Verdauungsfeuer „Agni“ steuert Verdauung und Stoffwechsel. Allergien, Hautkrankheiten etc. werden durch ein gestörtes „Agni“ hervorgerufen. Die indische Stachelbeere (Amalaki) und der ayurvedische Kandiszucker (Sharkara) werden als ausgleichende und heilende Lebensmittel verwendet. **Top in Österreich:** Salzburg: Krallerhof in Leogang, Hotel Schloss Fuschl; Tirol: im Hotel Sonnhof, Thierseeal bei Kufstein.

bald eine tiefe Entspannung ein, „Erleichterung“ in mehrfacher Hinsicht). Und: Wie eingangs erwähnt sind wir „übersättigt“, die Lymphsysteme, die mit dem Abtransport von Säureüberschüssen beschäftigt sind, sind überfordert. Fehlen die nötigen Mineralstoffe zur Neutralisierung (Kalzium, Phosphor, Magnesium, Natrium und Kalium) im Stoffwechsel, bildet der Körper mit den Säuren komplexe Salze, die sich als Schlacken anlagern.

Und die Zeit nach dem „Entschlacken“? Der Darm verdankt seinen schlechten Zustand meist folgenden fünf Ernährungssünden. Wir essen zu schnell, zu viel, zu oft, zu spät, zu schwer.

Die klare, und einfache Antwort:

- (Ess)Verhalten Sie sich richtig, indem Sie langsamer, weniger, nur dreimal täglich in einem möglichst gleichbleibenden Rhythmus, nicht zu spät und bevorzugt leicht Verdauliches essen. Abends z. B. keine Rohkost und ab und zu mal das Dinner „canceln“!
- Kauen Sie gut! Genießen Sie jeden Bissen bewusst, kosten Sie den Geschmack voll aus.
- Vermeiden Sie eine Übersäuerung! Das können Sie im Grunde recht einfach, wenn Sie die Faustregel 20 Säure:80 Base umsetzen, sprich auf dem Teller sollten z. B. mindestens zwei Drittel Gemüse zu finden sein und nur ein Drittel Fleisch.

Diese Seiten wurden für Sie vom Wellness Magazin zusammen gestellt – dem Experten in Sachen Wohlfühlen. Wenn Sie mehr über Themen rund um Bewegung, Ernährung, Psyche & Entspannung uvm. erfahren wollen, schauen Sie auf unserer Homepage www.wellness-magazin.at vorbei. Oder nutzen Sie das spezielle Angebot der **unternehmerin** und bestellen Sie ein 6-Monats-Abo zum Sonderpreis von € 15,- (statt € 23,40) unter: abo@wellness-magazin.at oder Fax 01 419 10 95-10. Das Abo läuft automatisch aus. (Foto: Ausgabe 2/07)



Für Geist & Gaumen

Hier wird geschossen und genossen: Ersteres natürlich nur fiktional, zweiteres aber im wirklichen Leben: Die Inhaberin Helga Hanl-Lohn bietet mit der Buchhandlung „Thrill and Chill“ Abwechslung für Geist und Gaumen.

TEXT: HARRIETT KEBER | FOTOS: STUDIO HUGER



Steckbrief

Mag. Helga Hanl-Lohn, 36
Inhaberin der Buchhandlung
„Thrill and Chill“, verheiratet

Hobbies: Krimis lesen, Gartenarbeit, Wandern, in der Natur sein

Wir möchten die erste Anlaufstelle für Krimi-LeserInnen, Kochbuch-LeserInnen und HobbyköchInnen, ja für GenießerInnen werden," so Helga Hanl-Lohn, Inhaberin und // Gründerin der Buchhandlung „Thrill and Chill“ im sechsten Wiener Gemeindebezirk über ihr Business-Ziel. Bis zur Gründung der „Spezialbuchhandlung für Spannung und Entspannung“, die vergangenen November eröffnet wurde, arbeitete Hanl-Lohn in sehr unterschiedlichen Branchen.

Nach dem Französisch- und Russisch-Studium in Wien absolvierte die heute 36-Jährige einen Exportlehrgang an der Wirtschaftsuniversität Wien. Danach folgten von 1995 bis 1998 eine Anstellung als Exportfachbearbeiterin für die Gemeinschaft unabhängiger Staaten (GUS) bei Semperit Technische Produkte GmbH und von 1998 bis 2000 eine weitere Anstellung als Exporthandelsbearbeiterin bei der iSi GmbH.

Im Jahr 2001 entschloss sich Hanl-Lohn zu einer beruflichen Veränderung und absolvierte den zweisemestrigen Multimedia Producer-Lehrgang SAE Wien. Ab dem Jahr 2001 arbeitete sie selbständig als Multimedia Producerin und Webdesignerin. Und vor zwei Jahren entstand die Idee einer Spezialbuchhandlung mit den Schwerpunkten Spannung (also Krimis und Thriller) und Entspannung (Kochen und Genießen,

Wein, Gesundheit, Frauen), sowie für Kinder- und Jugendbücher und österreichischer Belletristik, die heute Realität ist.

› Eine erfolgreiche Unternehmerin sollte über Mut, Konsequenz, Eigeninitiative, Selbstkritik, Durchhaltevermögen, Kreativität, Entschlussfreudigkeit und die Fähigkeit zum Zeitmanagement verfügen.<

Derzeit wird das Sortiment auf Grund regelmäßiger Nachfrage um eine Auswahl englischsprachiger Kriminalliteratur erweitert. Das Angebot von „Thrill and Chill“ wird von Hörbüchern für Kinder und Erwachsene samt moderner Hörstation, wo man Hörproben der Hörbücher abspielen kann, abgerundet. Bei der Auswahl ihrer Weine, die sowohl von etablierten österreichischen Winzern als auch von Newcomern stammen, legen Hanl-Lohn und ihr Team besonderen Wert auf die Vielfalt des österreichischen Weines: vom klassisch ausgebauten leichten Grünen Veltliner und klassischen Rotweinen über im Barrique ausgebauten Sauvignon Blanc bis hin zu hochwertigen Rotweinen. Im derzeitigen Sor-

timent sind Weine aus dem Mittelburgenland (Deutschkreuz), Niederösterreich (Kamptal, Wachau), dem Weinviertel (Carnuntum) und der Südsteiermark vertreten. „Mit Literatur war und werde ich immer verbunden sein, was auch der Grund für mein Sprachstudium war, das auch immer ein Literaturstudium ist,“ sagt Hanl-Lohn und fügt hinzu, die Vorliebe für das Krimi-Genre habe sich bei ihr und ihrem Mann in den vergangenen Jahre zunehmend herauskristallisiert. Der Bereich „Chill“, also die Entspannungslektüre zu den Themen Kochen, Gesundheit und Wellness sei auch aus einer persönlichen Vorliebe, nämlich dem Zubereiten (und natürlich Genießen) von Desserts sowie ihres Mannes Begeisterung fürs Kochen „quer durch die Länderküche“ entstanden. Neben diesen gemeinsamen Vorlieben war es der Wunsch nach beruflicher Unabhängigkeit und Eigenständigkeit, der das Paar zur Gründung von „Thrill and Chill“ veranlasste. Was die Konkurrenz, also den in Wien bereits vorhandenen Buchhandel angeht, besetzt die auf Kriminalliteratur spezialisierte Buchhandlung eine Lücke, da es bisher in Wien kein vergleichbares Angebot gibt.

Das Unternehmen wird von Hanl-Lohn und ihrem Mann geführt, sie haben eine Angestellte, die selbst passionierte Krimileserin ist und eine zehnjährige Berufserfahrung als Buchhändlerin mitbringt. Hanl-Lohn zeichnet für die Sortimentsgestaltung (wobei diese mit ihrem Mann und ihrer Mitarbeiterin besprochen wird), den Einkauf, Kundengespräche sowie die Pflege des Blogs www.thrillandchill.at – wo es Lesetipps, Neuerscheinungen und Ankündigungen der Veranstaltungen (Lesungen, Weinverkostungen, deren Planung und Organisation ebenfalls ins Hanl-Lohns Zuständigkeitsbereich gehören) gibt – verantwortlich.

Hanl-Lohns Arbeitstag beginnt morgens im Geschäft zwischen 9.00 und 9.30 Uhr, wo sie mit Vorbereitungen für den Tag (Kassa, Staub wischen und saugen sowie Telefonaten) startet. Um zehn Uhr öffnet die Buch-

handlung für den Kundenverkehr und neben der im Vordergrund stehenden Kundenbetreuung sind Wareneingänge zu erledigen, einzuräumen, administrative Tätigkeiten und Sortimentsbestellungen zu absolvieren. Weitere Tätigkeiten Hanl-Lohns sind regelmäßige Internet-Checks, um auf dem Laufenden zu sein, was es Neues am Markt gibt sowie Gespräche mit Verlagsvertretern. Abends ist sie, wenn keine Lesungen oder sonstige Veranstaltungen in der Buchhandlung stattfinden, gegen 20 Uhr zu Hause, wo es gilt Verlagsprospekte durchzusehen – und natürlich, zu lesen! Letzter Punkt ist wichtiger Bestandteil des Unternehmenskonzeptes von „Thrill and Chill“, wo die persönliche Kundenberatung besonders im Vordergrund steht und es ein eigens gekennzeichnetes Regal mit jenen Titeln, die vom Thrill and Chill-Team unlängst gelesen wurden, existiert. „Jeder Kunde wird als Gast behandelt, wir bieten Kaffee, Tee, Wickelmöglichkeit und Kunden-WC“, so Hanl-Lohn. Sie betont: „Wir gehen auf Kundenbedürfnisse ein und bestellen jedes lieferbare Buch. Wir möchten unseren Kundinnen und Kunden das bieten, was wir von einer idealen Buchhandlung erwarten: sehr gute Beratung, hoher Servicelevel, angenehme Einkaufsatmosphäre.“

Ein besonderer Wunsch von Hanl-Lohn, die im Frühjahr ihr erstes Kind erwartet: „Unternehmerin sein und Mutter sein optimal vereinbaren.“ Geplant ist es, dass sie nach der Geburt weiterhin die Sortimentsgestaltung übernehmen, die Vertretergespräche bzw. Einkaufsgespräche führen und die Rechnungen erledigen wird. Zudem wird sie, so hofft sie, wenn auch anfangs zeitlich begrenzt weiter aktiv am Verkauf im Geschäft teilnehmen und das Internet-Geschäft weiter aufbauen können. Geschäftlich haben Hanl-Lohn und ihr Team das Ziel, nach drei Jahren einen Jahresumsatz von € 400.000 zu erwirtschaften. Hanl-Lohn ist froh, eines ihrer Hobbies, das Krimi lesen zum Beruf gemacht zu haben, da für andere Freizeitaktivitäten wie die geliebte Gartenarbeit und das Wandern momentan wenig Zeit bleibt.

Eine erfolgreiche Unternehmerin, rät Helga Hanl-Lohn, sollte über Mut, Konsequenz, Eigeninitiative, Selbstkritik, Kondition und Durchhaltevermögen, Kreativität, Entschlussfreudigkeit und die Fähigkeit zum Zeitmanagement verfügen. Ihre drei Tipps für angehende Unternehmerinnen:

- ein ausgefeiltes Unternehmenskonzept und einen soliden Businessplan haben
- Mut haben, auf eigene Stärken zu vertrauen
- konsequent seine eigenen Ideen verfolgen, aber offen sein für Beratung von SpezialistInnen

→ **Thrill and Chill**
Spezialbuchhandlung für Spannung und Entspannung
Mariahilferstr. 125/Eingang Bürgerspitalgasse, 1060 Wien ■

Veranstaltungstipps

8. März 2007, 19.00 Uhr

Ein „Thrill“-Beitrag zum Internationalen Frauentag:

Reizende alte Damen - smarte Ladies

Auf den Spuren von Miss Marple, Vic Warshawski & Co. - Ein Streifzug durch die Welt fiktiver Detektivinnen mit Dr. Eleonore Biber.

19. März 2007, 19.00 Uhr

Eva Rossmann präsentiert „Mira kocht“ –

ein Mira-Valensky-Kochbuch. Das Kochbuch der Krimiautorin und ihrer Romanheldin. Freuen Sie sich auf einen kulinarisch-literarischen Abend.

→ <http://thrillandchill.twoday.net>

Wollen Frauen führen?

Eine Studie zeigt: In Sachen Führungspositionen ist bei Österreichs Frauen mehr Selbstbewusstsein angesagt.

TEXT: MAG. HARRIETT KEBER

Frauen wollen nicht im gleichen Maße wie Männer berufliche Führungspositionen übernehmen, so der Eindruck von Manuela Lindlbauer, Geschäftsführerin von Lindlpower, einem österreichischen Karriereportal für Frauen. Lindlbauer hat einige Jahre lang Frauen und ihre Karriere beobachtet. Ob dieser Eindruck der Realität entspricht oder nicht, war Gegenstand einer Studie im Auftrag von Lindlbauer mit dem Titel „Wollen Frauen führen?“. Befragt wurden in der von Karmasin Motivforschung durchgeführten Studie 60 Personen im Topmanagement (z.B. Geschäftsführung, Vorstandsebene), 61 Personen in mittleren Führungspositionen (mit Personalverantwortung) sowie 60 BerufseinsteigerInnen/JungakademikerInnen mit drei bis fünf Jahren Berufserfahrung. Alle drei Gruppen bestanden jeweils zu 50 Prozent aus Frauen und Männern.



Manuela Lindlbauer
(Foto: privat)

Die zentralen Ergebnisse:

- 1) Bereits bei den persönlichen Lebenszielen zeigt sich, dass die Karriere bei den meisten Frauen nicht an erster Stelle steht: 43 Prozent geben an, ein zufrieden stellendes Privatleben anzustreben, während mit 34 Prozent der Großteil der Männer die berufliche Karriere als persönliches Lebensziel anstrebt.
- 2) Für die Topmanager beiderlei Geschlechts hat die Karriere im Job auf einer Führungsebene hohe Relevanz. Jedoch: Für die männlichen Berufseinsteiger ist die Karriere im Job auf einer Führungsebene ein sehr relevantes Lebensziel, während sie für die weiblichen Berufseinsteigerinnen eine untergeordnete Rolle spielt.
- 3) Karriere ist für Männer insgesamt ein sehr stark angestrebtes berufliches Ziel („die Verwirklichung ihrer Ziele und Träume“), während Frauen den Begriff mehrheitlich neutral ohne wertendes Urteil und emotionalen Bezug als „einen beruflichen Aufstieg“ definieren.
- 4) Einig sind sich Männer und Frauen, dass es primär das Thema Familiengründung ist, das den beruflichen Aufstieg von Frauen hemmt, allerdings sind weitaus mehr Männer (68 Prozent) als Frauen (26 Prozent) dieser Ansicht. Dies könnte, so die Studienautorin, darauf hinweisen, dass es für die befragten Frauen tatsächlich kein Hemmnis darstellt, da sie sich bereits in Führungspositionen befinden.
- 5) Frauen schätzen sich besonders bei den führungsrelevanten Eigenschaften Durchsetzungsvermögen, Führungspersönlichkeit, selbstbewusstes Auftreten/Selbstsicherheit, Mut/Selbstvertrauen deutlich schlechter als Männer ein. Dies trifft besonders auf die Berufseinsteigerinnen zu.

6) Von den Personen, die bereits in Führungspositionen sind, haben besonders Männer (65 Prozent versus 56 Prozent bei den Frauen) diese gezielt angestrebt. Männliche Berufseinsteiger streben aus aktueller Sicht eher eine Führungsposition an als weibliche (77 Prozent versus 53 Prozent).

7) Als Gründe aus heutiger Sicht keine Führungsposition anzustreben geben Frauen an, dass sie hierfür die persönlichen Voraussetzungen nicht mitbringen bzw. ihnen dies zu viel Verantwortung sei. Würde man eine Führungsposition angeboten bekommen, tendieren besonders männliche Berufseinsteiger dazu diese anzunehmen (71 Prozent der Männer versus 50 Prozent der Frauen).

Das Fazit der Studie von Karriereexpertin Lindlbauer:

Frauen mangelt es vor allem zu Beginn ihrer Berufslaufbahn an Selbstbewusstsein. Sie planen ihre Karriere zu wenig zielstrebig, definieren den Karrierebegriff nüchterner als Männer und schreiben sich selbst die notwendigen Eigenschaften für eine erfolgreiche Karriere weniger zu. ■

So führen Sie besser!

Top-Tipps für erfolgreiches Führen von Manuela Lindlbauer, GF der Lindlpower Personalmanagement GmbH

- Halten Sie sich Zeitfenster für Ihre Führungsaufgaben und für Ihre Mitarbeiter frei!
- Implementieren Sie auch im kleinen Unternehmen eine Unternehmenskultur, achten Sie auf die unternehmensinterne Kommunikation!
- Regelmäßige Jour Fixes oder Mitarbeitergespräche machen auch im kleinen Kreis Sinn!
- Managementtools sind auf jeden Fall auch in kleinen Strukturen angebracht!
- Kommunizieren Sie Ihre unternehmerischen Visionen und Ziele Ihren MitarbeiterInnen gegenüber klar und deutlich, um das Entstehen einer Kluft zwischen Ihrer Einstellung und der Ihrer MitarbeiterInnen zu vermeiden!
- Achten Sie auch in Kleinunternehmen (wo oft eine amikale Atmosphäre herrscht), dass Ihre Führungslinie nicht verloren geht!
- Besuchen Sie Coachings und Seminare und nutzen Sie Netzwerke, um Ihre Führungskompetenz zu verbessern!

Arbeiten im Grünen

Begrünte Arbeitswelten lassen die Menschen besser und gesünder leben und stressfreier arbeiten, heißt es. Aber wo beginnt der „Wellnessfaktor“ und welche Pflanzen eignen sich für die Arbeitsplatzbegrünung? In der **unternehmerin** geben Expertinnen Tipps und Anregungen zur Arbeitsplatzbegrünung.

TEXT: MAG. HARRIETT KEBER

Wer sein Büro begrünen will, der sollte zuallererst klären, wo die Pflanzen stehen sollen, da dies ein wesentlicher Punkt für die Auswahl der Pflanzenart ist. Brigitte Geiger-Kopf, Floristmeisterin, Geschäftsführerin und Inhaberin der Blumen Kopf GmbH & Co KG mit Stammsitz im vorarlbergerischen Frastanz: „Was Pflanzen einfach gerne mögen, ist der richtig gewählte Standort. So können sie ohne großes Zutun und Kenntnisse gedeihen und wachsen. Aus diesem Grund sollte immer erst eine Raum-Licht-Wärme-Beobachtung gemacht werden.“ Und: Die Pflanzenauswahl sollte in jedem Fall unbedingt durch eine Fachperson getroffen werden. Isabella Taborsky, Dekorateurin und Feng-Shui Beraterin von Taborsky Raumdesign in Wien 21 rät, dass man in der Nähe eines Sitzplatzes Pflanzen mit abgerundeten Blättern bevorzugen sollte und ergänzt: „Einen Schanigarten, in den man Kunden reinlocken will, sollte man eher mit rundem Kirsch-Lorbeer eingrenzen, als mit stacheligen Thujen.“

Viel diskutiert wird die eigentliche Wirkung von Grünpflanzen. „Pflanzen energetisieren den Raum, regeln die Luftfeuchtigkeit, können als Raumtrenner eingesetzt werden bzw. laut Feng-Shui auch Energie umlenken, abbremsern und entschärfen,“ ist Expertin Taborsky überzeugt.

Als besondere Kraftspenderin, die zudem ein „ruhiges Wohlgefühl“ vermittele, nennt Geiger-Kopf die Zamioculca. Ihr Blattwerk ist sehr dekorativ. Formschöne, hohe Gefäße aus Metall/Korb-Kombinationen unterstreichen ihre Attraktivität besonders gut. Als Expertin auf dem Gebiet der Raum-Klima-Verbesserung empfiehlt Geiger-Kopf die Pachira: „Sie ist sehr attraktiv im Stamm und wirkt einfach interessant.“ Eine Pflanze, die Wärme und Licht liebt ist die Beaucarnea, auch Elefantenfuß genannt. „Sie ist besonders ansprechend durch die Altersformen im Stammbereich. Diese Pflanze ist ein Hingucker und erstaunt immer wieder durch ihre Extravaganz,“ so Geiger-Kopf begeistert. Isabella Taborsky erklärt, dass es Pflanzen gäbe, die Raumluft reinigen könnten, andere hätten die Fähigkeit Formaldehyd oder Zigarettenrauch aus der Luft filtern zu können: „Aloe, Agave oder ein Kaktus schwächen den Elektrosmog ab. Zur Steigerung der Raumenergie gelten Orangen- oder Zitronenbaum, Zimmerbambus oder Schwertfarn als



Für jeden Standort gibt es die passende Pflanze. Und für jede Pflanze den richtigen Standort. Darauf sollte man bei der Büro Begrünung auf jeden Fall achten. Überlassen Sie die Auswahl am Besten dem Fachmann oder der Fachfrau. (Fotos: beigestellt)

ausgesprochene Kraftbündel.“ Ebenfalls als gute Energiespender gelten Schnittblumen, die jedoch auf jeden Fall frisch sein müssen! „Ein frischer Blumenstrauß beim Empfang, auf einer Theke, im Kassenbereich oder einfach als Dekoration lässt Augen leuchten und das Herz aufgehen, nicht zu vergessen der Blumenduft“ schwärmt Taborsky und schließt nicht aus, dass das durch einen schönen Blumenstrauß geschaffene angenehme Klima zu einer besseren Kundenbetreuung und somit auch zu erhöhter Kaufbereitschaft führen könne.

Um die Wirkung der Grünpflanzen zu optimieren, sollte es eine bestimmte Anzahl davon – im Verhältnis quantitativ mindestens 1/3 des Raumes, so Geiger-Kopf – im Arbeitsbereich geben. Ein weiterer Tipp von Taborsky, um den Arbeitsplatz und die Atmosphäre persönlicher zu gestalten ist, dass jede/r MitarbeiterIn die Gelegenheit haben sollte, sich um ihre/seine eigene mitgebrachte Pflanze zu kümmern. Fest steht, dass Pflanzen, die sich wohl fühlen eine behaglichere Atmosphäre erzeugen, die sich auch auf jene Personen übertragen, die sich im Raum aufhalten. Bestenfalls erzeugen sie bei neu eintretenden Kunden einen „Aha-Effekt“, der sich positiv auf das Personal, Dienstleistung und Kaufverhalten auswirkt, sind sich die Expertinnen einig.

→ **Blumen Kopf GesmbH & Co KG, Brigitte Geiger-Kopf**
Mail: blumen.kopf@aon.at, Tel.: +43(5522)51759

Taborsky Raumdesign, Isabella Taborsky
Mail: taborsky.raumdesign@aon.at, Tel. 0664-2606257 ■

Business-Service

Mehr Erfolg im Business haben: Die Top-Tipps der **unternehmerin**

Erste Absolventinnen

der Akademie für Kleinstunternehmerinnen

Im Dezember ging die erste Akademie für Kleinstunternehmerinnen im WIFI Salzburg zu Ende. In drei Modulen wurden den Teilnehmerinnen praxisgerecht die wichtigsten Strategien einer professionellen Unternehmensführung, Einblicke in die Werbung für kleine Budgets, der Umgang mit Kooperationen sowie Networking und wesentliche Berei-



Die „ausgezeichneten“ Absolventinnen Mag. V. Bell und Mag. G. Habertl (3. und 4.v.l.) mit WIFI-Referatsleiterin Mag. V. Spatzenegger (1.v.l.), Trainerin M. Glantschnig (2.v.l.) und der FiW Vorsitzenden Mag. S. Henhapl-Röhrich (1. v.r.) (Foto: FiW)

che des Marketing- und Verkaufsmanagement vermittelt. Außerdem wurden den Unternehmerinnen die wichtigsten Grundregeln für Zeit- und Selbstmanagement mit auf den Weg gegeben. Damit die Inhalte nicht nur bloße Theorie blieben, wurde bei der Akademie für Kleinstunternehmerinnen auch großer Wert auf die Anwendung im beruflichen Alltag gelegt. Deshalb fanden zwischen den einzelnen Modulen regelmäßig Gruppencoachings statt. „Besonders schätzten die Unternehmerinnen auch das gezielte und ehrliche Feedback von TrainerInnen und KursteilnehmerInnen, das gezielte Arbeiten am eigenen Selbstbewusstsein und am Unternehmerinnen-Sein. Aus der ersten Akademie entstanden auch interessante Kooperationen und Netzwerke“, bilanziert Referatsleiterin und Koordinatorin der Akademie für Kleinstunternehmerinnen Veronika Spatzenegger. Die nächste Akademie für Kleinstunternehmerinnen startet am 23. März 2007. Bei einem kostenlosen Informationsabend am 7. März erhalten Interessierte nähere Auskünfte und Details.

→ **Informationen:** Mag. Anita Steindl 0662/8888-639, asteindl@wks.at oder Mag. Veronika Spatzenegger, 0662/8888-423, vspatzenegger@sbg.wifi.at.

Wellness grenzüberschreitend

Knüpfen Sie Kontakte für die Zukunft

Die Regionalkammer Bratislava organisiert für Mitgliedsbetriebe der Wirtschaftskammer NÖ, Bgld. und Wien eine Markterkundungsreise zum berühmten slowakischen Kurort Piestany. Das Heilbad ist bekannt für seine Naturheilquellen, das Thermalwasser und den schwefelhaltigen Schlamm. Besonders interessant ist die Exkursion für Unternehmerinnen aus dem Gesundheits- und Wellnessbereich sowie aus dem Tourismus und Fremdenverkehr. Dieses Projekt wird von der Europäischen Union (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung - Interreg IIIA, Österreich-Slowakei) kofinanziert.



Dieses Projekt wird von der Europäischen Union (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung - Interreg IIIA, Österreich-Slowakei) kofinanziert.

→ **Anmeldungsformulare mit Firmenprofil-Fragebogen finden Sie auf der Homepage der Abteilung für Außenwirtschaft der WKNÖ unter <http://wko.at/noe/aw>. oder unter T: 02742/851-16401 bzw. E: aussenwirtschaft@wknoe.at anfordern.** ■

FIW geht in die Schule

Bewerbungstraining in der Hauptschule Pinkafeld

Im Rahmen des Projekts „Praktische Berufsvorbereitung“ der Wirtschaftskammer Burgenland in Zusammenarbeit mit der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft werden Jugendliche an Polytechnischen Schulen und Hauptschulen bei der Lehrstellensuche und dem Einstieg ins Berufsleben unterstützt. Frau in der Wirtschaft ist dabei: Unternehmerinnen lokaler Wirtschaftsbetriebe führen Bewerbungsgespräche und geben Tipps, worauf es Betrieben ankommt. Auch die Rechte und Pflichten, Einkommensfragen und Perspektiven nach der Lehre stehen am Programm. ■



Bewerbungstraining in der Hauptschule Pinkafeld im Burgenland (Foto: FiW)

Familienfreundlichkeit siegt

FiW Kärnten zeichnet Unternehmen aus



links: LV von FiW Kärnten Ursula Kuess, rechts: Die Sieger 2006, Fa. Stattmann Moden Hermagor (Fotos: FIW)

Flexible Arbeitszeiten, Weiterbildung, Gesundheitsförderung: Dadurch zeichnen sich familienfreundliche Unternehmen besonders aus. Die familienfreundlichsten Unternehmen Kärntens werden im Gegenzug von FiW Kärnten ausgezeichnet. „Stellen Sie uns Ihre familienfreundlichen Maßnahmen vor und profitieren Sie durch Ihr Engagement: Ihr Unternehmen wird in den Medien einer breiten Öffentlichkeit als Best-Practice-Modell vorgestellt. Weiters winken Top-Preise für alle teilnehmenden Betriebe“, lädt Ursula Kuess, Landesvorsitzende von FiW Kärnten, zur Teilnahme am Wettbewerb um die familienfreundlichsten Unternehmen Kärntens ein.

→ **Information zur Teilnahme:** Karin Zedulka, T: 05 90 90 4 – 225, E: karin.zedulka@wkk.or.at, **Online-Anmeldung:** wko.at/ktn/unternehmerin/wettbewerb



Foto: Ernst Keinerstorfer Florian Dahlik

Fit together!

Wer im Business Erfolg haben will, muss in Topform sein. Für Unternehmerinnen ist es daher besonders wichtig, gesund und fit zu bleiben. Weil alleine trainieren meist wenig Spaß macht, hat FiW-Wien gemeinsam mit „John Harris Fitness“, einem der exklusivsten Clubs Österreichs, ein spezielles Wellness-Paket für Mitglieder und ihre Partner geschnürt (sh. auch Veranstaltungsüberblick).

→ www.fraunderwirtschaft.at

TEST:



Wie gut sind Sie im Internet?

Finden Sie heraus, ob Ihre Internet-Performance gut ist – oder ob Sie mehr für einen starken Internet-Auftritt tun sollten.

1. Haben Sie eine Website?
 - Ja
 - Nein
2. Wurde Ihre Website von Profis gestaltet?
 - Ja
 - Nein
3. Bietet Ihre Website Fotos oder Videos?
 - Ja
 - Nein
4. Werden Sie über Ihre Website von potenziellen Kunden kontaktiert?
 - Ja
 - Nein
5. Warten Sie die Inhalte Ihrer Website regelmäßig?
 - Ja
 - Nein
6. Haben Sie einen Web-Shop?
 - Ja
 - Nein
7. Ist Ihre Website WAI-konform? (Stichwort barrierefreie Seitengestaltung)
 - Ja
 - Nein

Auswertung:

Bei 6 bis 7 Ja-Antworten: Sie sind Internet-mäßig gut aufgestellt. Entwickeln Sie Ihren Auftritt gezielt weiter. Auch im Internet gilt: Wer stehen bleibt, fällt zurück.

Bei 6 bis 7 Nein-Antworten: Sie haben in Sachen Internet-Auftritt höchsten Handlungsbedarf. Wenden Sie sich an Profis und setzen Sie deren Tipps um.

Alle ins Netz!

Vorspann: Neue Serviceleistungen, neue Businesschancen: Noch nie war es für Unternehmerinnen so einfach, von den Möglichkeiten des Internet zu profitieren. Die **unternehmerin** sagt, worauf es ankommt.

TEXT: SUSANNE ENDER | FOTO: GETTY IMAGES



Beim eDay der Wirtschaftskammer Österreich am 1. März 2007 wurde es wieder einmal klar: Ohne Internet geht in der Wirtschaft nichts mehr. Der Weg zu neuen Businesschancen, steigenden Umsätzen und Gewinnen führt für immer mehr Unternehmen über's Internet. Wer online nicht angemessen präsent ist, der verspielt seine Geschäftschancen von heute und morgen. Das gilt gerade für kleine und mittlere Unternehmen, die im wirtschaftlichen Wettbewerb natürlich weniger Ressourcen für Kommunikation und Marketing zur Verfügung haben als Großunternehmen. „Frau in der Wirtschaft“ ermöglicht es Unternehmerinnen mit attraktiven Plattformen, von den Chancen des Internet zu profitieren.

Firmen A-Z für Frauen!

Am eDay präsentierte „Frau in der Wirtschaft“ das brandneue Firmen A-Z für Unternehmerinnen. Dabei handelt es sich um eine Sonder-Version des Firmen A-Z der Wirtschaftskammer Österreich, dem einzigen vollständigen und aktuellen Online-Firmenverzeichnis Österreichs. Alle Mitglieder der Wirtschaftskammern Österreichs werden aufgrund ihrer Gewerbeberechtigung automatisch mit ihren Basisdaten (Firmen-

name und -anschrift) im Firmen A-Z erfasst und sind dort für alle Interessierten zu finden. Wichtige weitere Informationen, wie z.B. Firmenlogo, spezielle Produkte und Dienstleistungen, Ansprechpartner,

› Das Wichtigste ist ein passendes Konzept - welche Emotionen wollen Sie auslösen, welche Informationen transportieren, welche Zielgruppe ansprechen?‹

Birgit Rieger, www.br-design.at

E-Mail- und Homepage-Adressen können direkt ergänzt und gewartet werden. Diese innovative Serviceleistung gibt es nun auch speziell für Unternehmerinnen. Das bedeutet: Wer die richtige Unternehmerin für einen Auftrag oder für Kooperationen sucht, der kann sie im Firmen A-Z für Frauen per Mausklick finden. Übrigens: Bei der Eintragung ins Firmen A-Z kann man auch eine optionale Serviceleistung nützen, damit man die gesetzlichen Informationspflichten für Websites voll erfüllt – ein Assistent sagt Ihnen, wie's gemacht wird.

Die erste Adresse für Unternehmerinnen

Nach wie vor die erste Adresse für Unternehmerinnen im Netz ist w2b, der elektronischen Marktplatz von „Frau in der Wirtschaft“. Der Vorteil dieser innovativen Plattform für Unternehmerinnen: Man kann hier maßgeschneiderte Kooperationen finden und entwickeln. So bietet w2b zur Erleichterung der Vereinbarkeit von Unternehmen und Familie ein Babysittersharing. Man kann sich hier aber auch als Mentorin anbieten, Produkte und Dienstleistungen kaufen und verkaufen, Kooperationen in Österreich und international entwickeln, oder ein Unternehmen finden, das zur Übergabe ansteht. Die Bandbreite der Business- und Kooperationsmöglichkeiten, die man via web2b offensiv anpacken kann, ist nahezu unbegrenzt.

Erfolgsfaktoren im Internet

Wichtig für den Erfolg im Internet ist und bleibt natürlich ein entsprechender eigener Internet-Auftritt. Bei der Konzeption und Gestaltung Ihres Internet-Auftrittes, und natürlich gerade bei einem Relaunch, sollten Sie die Tipps der Profis beachten bzw. die Dienstleistungen von Profis in Anspruch nehmen. Die „unternehmerin“ hat erfolgreichen Internet-Unternehmerinnen zu den wichtigsten Internet-Erfolgsfaktoren ihre Top-Tipps entlockt (sh. Kasten).

So geht's!

Firmen A-Z für Unternehmerinnen

Profitieren Sie vom praktischen Firmen A-Z – und nutzen Sie das volle Informationsangebot für potenzielle Kundinnen gleich jetzt:

- Melden Sie sich mit Ihrer Mitgliedsnummer und dem PIN Code im exklusiven Mitgliederbereich von WKO.at an! PIN-Hotline: 0800 221 223.
- Sie können Ihre Einstellungen und Firmendaten einfach und unbürokratisch warten und verändern („Firmendaten bearbeiten“).
- Ihr Unternehmen scheint zwar immer mit dem der Gewerbebehörde gemeldeten Namen auf, Sie können aber auch eine selbst gewählte Unternehmensbezeichnung eintragen, damit Sie unter beiden Namen gefunden werden können.
- Um bei Suchanfragen so gut wie möglich gefunden zu werden, ist es wichtig, Produkte und Dienstleistungen in Schlagwortform einzutragen.
- Sie können zu den Unternehmensdaten auch Ihr Firmenlogo stellen: wählen Sie die Datei auf Ihrem PC aus und klicken Sie auf „upload“.

→ Eine detaillierte Anleitung zur Eintragung ins Firmen A-Z finden Sie auf <http://wko.at/unternehmerin/firmena-z>

1:: Erfolgsfaktor Grafik-Design: „Das Wichtigste ist ein passendes Konzept - welche Emotionen wollen Sie auslösen, welche Informationen transportieren, welche Zielgruppe ansprechen.“ erklärt die burgenländische Web-Designerin Birgit Rieger.

› Wichtig ist, dass die Website von externen Usability-BeraterInnen analysiert wird, weil man selbst immer schon zu betriebsblind ist, um Probleme noch sehen zu können.<

Martina Manhartsberger, www.usability.at

Das grafische Design der Website muss an das Corporate Design, den Inhalt und an die speziellen Bedürfnisse des Web angepasst sein, rät sie. Und plädiert gleich für eine ganzheitliche Design Lösung: „Ist Ihr Corporate Design lange nicht geändert worden, bietet sich im Zuge des Webauftritts oft auch ein komplettes Redesign an.“

2:: Erfolgsfaktor Usability: Wie benutzerfreundlich ist die eigene Website wirklich? „Wichtig ist, dass die Website von externen Usability-BeraterInnen analysiert wird, weil man selbst immer schon zu betriebsblind ist, um Probleme noch sehen zu können. Optimal ist natürlich ein Usability-Test im Labor mit Testpersonen aus der Zielgruppe“, erklärt Usability-Beraterin Martina Manhartsberger, die mit ihrer Firma „Interface Consult“ für wissenschaftlich fundierte Benutzerfreundlichkeit sorgt. Noch besser - weil viel kostengünstiger - ist es allerdings, wenn schon die Gestaltung der Website von einem Usability-Experten gemacht wird. Manhartsberger: „Dann werden später weniger Usability-Probleme auftreten und es sind weniger Korrekturen notwendig.“

3:: Erfolgsfaktor Content: Natürlich muss auf einer Website auch der Inhalt professionell getextet sein. „Nichts ist schwieriger, als über sich selbst zu schreiben. Es bedarf schon einer gewissen Dis-

› Auf Augenhöhe schreiben ist ein Stichwort mit tiefem Wahrheitsgehalt. Es bedingt nämlich, dass man sich die Frage stellt, wer der Leser ist.<

Sandra Taibon, www.contentschmiede.at

tanz, um das Wesentliche zu erfassen, daher empfiehlt es sich von der eigenen Firma in der dritten Person zu sprechen bzw. so zu tun, als wäre es ein Kunde, für den man schreibt“, so Sandra Taibon, die mit ihrer „Contentschmiede“ für Profi-Texte sorgt. Ihre Erfahrung:

Alle ins Netz!

Fortsetzung von Seite 29

„Auf Augenhöhe schreiben ist ein Stichwort mit tiefem Wahrheitsgehalt. Es bedingt nämlich, dass man sich die Frage stellt, wer der Leser ist!“ Besonders wichtig: „Nachdem das Lesen am Monitor wesentlich anstrengender ist als auf Papier, sollten die Texte grundsätzlich gut portioniert sein.“

4.: Erfolgsfaktor Wartung: Freilich muss der Content auch in Bewegung bleiben. „Wechselnde Inhalte auf der Homepage zeigen, dass Ihr Geschäft lebt und machen neugierig. In Übereinstimmung mit dem Marketingplan beleuchten Sie immer wieder andere Aspekte Ihrer Tätigkeit“, empfiehlt Internet-Expertin Eva Broermann. Und natürlich muss man im Internet auch gefunden werden können: „Wichtig - gerade für KMUs - ist eine gute Vernetzung, da Empfehlungsmarketing zunehmend an Bedeutung gewinnt. Sind Sie in Netzwerken

>Wichtig - gerade für KMUs - ist eine gute Vernetzung, da Empfehlungsmarketing zunehmend an Bedeutung gewinnt. Beim Finden hilft eine einprägsame, treffenden Webadresse und auch die Verlinkung in Businessportalen.<

Eva Broermann, www.vienneva.com

mit Ihrem Namen und Ihrer Branche bekannt, wird anhand dieser Kriterien nach Ihrer Website im Netz gesucht. Beim Finden hilft eine einprägsame, treffenden Webadresse und die Verlinkung in Businessportalen“, so die Expertin. ■

Top-Tipps für Ihre Website:

Was Ihnen Internet-Expertinnen empfehlen

Dr. Eva Broermann | <http://www.vienneva.com>

Do's:

- Klartext auf der Website: Sagen Sie's in einfachen Worten, so wie Sie es guten FreundInnen erklären.
- Zeigen Sie wer und was dahintersteckt: Machen Sie neugierig auf den persönlichen Kontakt. Erzählen Sie Neuigkeiten, so bleibt die Website automatisch aktuell.
- Lassen Sie Fotos von Profis machen. Damit vermitteln Sie Qualität und Aktualität und zeigen sich „im richtigen Licht“.

Dont's:

- Werbetexte & Fachchinesisch: Schöne Worte und unpersönliche Inhalte verhindern die Identifikation mit Ihnen als GeschäftspartnerIn
- Planlose Website: Als Werbeinstrument braucht die Website Platz und Zeit im Marketingplan. Nicht mit der Planung aufhören, sobald die Website steht!
- Keine Zeit für Wartung: Achtung, wenn die Website veraltet ist, fragt man sich, ob es das Geschäft überhaupt noch gibt.

Sandra Taibon | <http://www.contentschmiede.at>

Do's:

- Einfache verständliche Sätze erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass die Botschaft verstanden wird!
- Bei langen Texten mit Absätzen und Zwischenheadlines arbeiten!
- Den kürzesten Weg zur Information bieten

Dont's:

- Den Besucher einer Website suchen, warten oder raten lassen
- Grafisch nicht auf den Punkt kommen



E. Broermann



S. Taibon



M. Manhartsberger



B. Rieger

Brigit Rieger | <http://www.br-design.at>

Do's:

- Sowohl Design als auch Inhalte auf das Wesentliche reduzieren
- Wenige aber gut ausgewählte, professionelle Bilder
- Trotz Breitbandinternet schlanke, schnell ladende, übersichtliche Seiten

Dont's:

- Bei knappem Budget ist ein gut und knapp gestalteter Imageauftritt mit wenigen Seiten besser als viele Seiten unprofessionell umzusetzen
- Webseiten mit unaktuellem und schlecht gepflegtem Inhalt
- Introseiten, die nicht übersprungen werden können

Dr. Martina Manhartsberger | <http://www.usability.at>

Do's:

- Eine Tagline (worum geht es auf dieser Website?) verwenden, die auf jeder Seite drauf ist
- Mussfelder kennzeichnen
- Pfadnavigation für größere Sites

Dont's:

- Animationen für Bewerbung eigener Produkte (gilt natürlich nicht für bezahlte Banner)
- Als Linkfarbe und Textfarbe dieselbe Farbe verwenden
- Einblenden von Besucherzahlen oder Datum

Betreff: Zusatzversicherungen

■ *Ich habe gehört, dass es jetzt bald eine günstige Zusatzkrankenversicherung geben soll. Können Sie mir da Näheres sagen?*

Margarete N. (Wien)

Nach einem Vorschlag von WKÖ-Präsident Leitl wird die freiwillige Zusatzversicherung attraktiver gestaltet: Die Kosten werden ab 1.4.2007 nur noch 2,5 % statt 4,25 % der Beitragsgrundlage betragen. Die Beitragsgrundlage setzt sich aus den Einkünften der/des Gewerbetreibenden und den zu leistenden Sozialversicherungsbeiträgen zusammen. Eine freiwillige Zusatzversicherung können alle aktiven Erwerbstätigen bis zum 60. Lebensjahr abschließen, die in der gewerblichen Krankenversicherung pflichtversichert sind. Als Leistungen der Zusatzversicherung erhält man Krankengeld (bei Arbeitsunfähigkeit infolge Erkrankung) und Taggeld (bei Spitalaufenthalt). Diese Leistungen können erstmals nach sechs Monaten Versicherungsdauer ausbezahlt werden, bei einem Arbeitsunfall wird von dieser „Wartezeit“ abgesehen. Krankengeld gebührt ab dem 4. Tag der Arbeitsunfähigkeit und wird für höchstens 26 Wochen ausbezahlt.

Ausgangsbasis für die Berechnung des Krankengeldes ist die individuelle „tägliche“ Beitragsgrundlage. Davon gebühren während des Krankenstandes zu Hause 60 % als Krankengeld bzw. bei Spitalpflege 80 % als Taggeld.

Ein Rechenbeispiel dazu: Bei monatlichen Einkünften von EUR 1.600,- werden noch ca. 25 % Sozialversicherungsbeiträge hinzuge-rechnet. Bei einer Beitragsgrundlage von EUR 2.000,- ergibt sich dann ein monatlicher Beitrag von EUR 50,- für die Zusatzversicherung. Im Krankheitsfall erhalten Sie pro Tag EUR 40,- Krankengeld, falls Sie im Spital liegen EUR 53,33,- Taggeld.

Wichtig: Die Erkrankung muss der SVA innerhalb von 7 Tagen gemeldet werden, eine ärztliche Bestätigung ist erforderlich. ■

Betreff: Jungunternehmerprämie

■ *Was ist die neue Jungunternehmerprämie? Wie hoch ist sie und wofür kann man sie in Anspruch nehmen?*

Maria S. (NÖ)

Wenn Sie in Ihr Unternehmen investieren wollen und Ihre Unternehmensgründung bzw. –übernahme nicht länger als 36 Monate zurück liegt, dann können Sie im Rahmen der Jungunternehmerförderung eine Prämie und/oder eine Haftung beantragen. Mit den neuen Richtli-

nien, die seit Jahresbeginn gelten, haben sich die Möglichkeiten dafür wesentlich verbessert.

Für Investitionen – mit Ausnahme von Fahrzeugen – besteht die Möglichkeit der Gewährung einer 10 %igen Jungunternehmerprämie von einer höchstmöglichen Netto-Investitionssumme im Ausmaß von max. EUR 300.000. Auch Marketingmaßnahmen sowie Kleininvestitionen, wie zum Beispiel Werkzeuge, können berücksichtigt werden. Benötigen Sie für die Finanzierung Ihrer Investitionen oder auch von Betriebsmitteln (= laufende Aufwendungen) einen Kredit, bietet die aws die Möglichkeit, für diese Kredite eine Haftung im Ausmaß von 80 % zu übernehmen. Der höchstmögliche Finanzierungsbetrag, für welchen die aws eine Haftung übernehmen kann, liegt bei EUR 600.000 (davon max. EUR 300.000 für Betriebsmittel).

Die Einreichung erfolgt über Ihr Kreditinstitut - und natürlich vor Durchführung der Investitionen - bei der aws.

→ Weitere Informationen: www.awsg.at ■



Mag. (FH) Claudia Frank
Gründungs-/Nachfolge-
förderung AWS

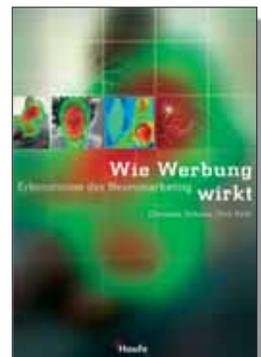
Know-how Tipp!

„Wie Werbung wirkt“, von Christian Scheier

Erst langsam gewinnen Hirnforscher und Werbepsychologen eine Vorstellung davon, was wirklich in den Köpfen der Menschen vorgeht, wenn sie eine Werbebotschaft empfangen oder eine Kaufentscheidung treffen. Der renommierte Schweizer Hirnforscher Christian Scheier hat nach zehn Jahren Grundlagenforschung (u.a. am CALTECH in Kalifornien) in seinem ersten Buch einige wesentliche Erkenntnisse des modernen „Neuro-marketings“ für die unternehmerische Praxis zusammen gefasst.

Im Portal von Frau in der Wirtschaft können Sie die 8-seitige business bestseller summary dieses Buches kostenlos downloaden.

→ <http://wko.at/unternehmerin>
→ www.business-bestseller.com



Richtig verkaufen kann frau lernen.

Ob im beruflichen oder im privaten Leben immer geht es im Alltag darum „etwas“ zu verkaufen: ein Produkt, eine Dienstleistung, „sich selbst“, die nächste Destination für den Familienurlaub oder den Kindern ein gesundes Essen. Und gerade eine so wichtige Fähigkeit, die frau überall im Leben braucht, wird oftmals zu wenig oder gar nicht trainiert.

TEXT/INTERVIEW: BRITTA KLEINFERCHER | FOTO: HERBERT BARTHES

Wie vermarkte ich mich und meine Fähigkeiten, meine Dienstleistungen oder Produkte am besten? Wie kann ich meine Verkäufe nachhaltig steigern? Und wie schaffe ich es, KundInnen dauerhaft zu binden und meinen Kundenkreis auszubauen? Fragen, die sich jede Unternehmerin früher oder später stellen muss. Was frau wie trainieren kann und wo frau im Verkauf besser punkten kann, erfahren Sie in einem Interview mit Anita Stadtherr, langjährige WIFI-Verkaufs-Trainerin.



Anita Stadtherr
WIFI-Verkaufs-Trainerin

Unternehmerin: Ist erfolgreich Verkaufen eine Frage des Talents oder guten Handwerks?

Anita Stadtherr: Beide Faktoren sind wichtig, Voraussetzung ist in jedem Fall eine konstruktive Einstellung, also Spaß am Verkaufen zu haben und natürlich muss frau den Umgang mit Menschen mögen.

Sie haben bereits eine Vielzahl von WIFI-Verkaufsseminaren geleitet, welche Inhalte bzw. Themenbereiche werden von den Seminar Teilnehmerinnen am häufigsten nachgefragt?

AS: Das Thema Verkauf ist sehr vielfältig, ich biete als WIFI-Trainerin den Kurs „Verkauf im Außendienst“ an, der sich in 3 Module (Persönlichkeit/ Kundengespräch/ Schwierige Situationen) gliedert. Weitere Kursthemen sind im speziellen Neukundenakquisition, Telefonverkauf, Kundenbindung und Reklamationsmanagement.

Es gibt zwar immer mehr moderne Präsentations- und Verkaufstechniken, aber zählt nicht trotzdem die persönliche Gesprächsebene noch wesentlich mehr? Wie ist Ihre Erfahrung dazu?

AS: Es gibt nur zwei Kräfte, die verkaufen, das Produkt und vor allem die Persönlichkeit des Verkäufers. Die professionellste Power-Point-Präsentation kann den Menschen nicht ersetzen - bestenfalls unterstützen.

Warum werden Beschwerden immer noch nicht als Chance für eine langfristige Kundenbeziehung gesehen sondern nur als kurzfristiges Ärgernis? Was lehren Sie zu diesem Thema speziell in den WIFI-Kursen?

AS: Viele sehen in einer Reklamation nur eine persönliche Schuldzuweisung und nicht die Chance das eigene Produkt zu verbessern und aus einem/r unzufriedenen Kunden/in eine/n zufriedene Kunden/in zu machen. Für mich ist es ganz klar: ein/e Kunde/in will keine/n Schuldige/n, er/sie will eine Lösung und die gilt es gemeinsam zu finden.

Schildern Sie uns die wichtigsten Phasen eines Verkaufsgesprächs und wobei kann frau Fehler vermeiden bzw. Pluspunkte sammeln?

AS: Zu jedem guten Verkaufsgespräch gehört eine umfangreiche und detaillierte Vorbereitung. Recherchieren Sie im Vorfeld die Kundenbedürfnisse und stellen Sie eine angenehme Gesprächsbasis her. Erfragen Sie die Kundenbedürfnisse/-motive. Präsentieren Sie den Kundennutzen und denken Sie partnerschaftlich, denn sowohl Kunde/in als auch Verkäufer/in sollen profitieren. Frauen haben da sicherlich intuitiv ein gutes Gespür dafür, nur treten Sie aus meiner Erfahrung oft zu wenig selbstbewusst auf.

Welchen Stellenwert hat die Körpersprache im Verkaufsgespräch? Auf welche nonverbalen Signale muss frau im Kundengespräch achten?

AS: Einen sehr hohen, da die Körpersprache überwiegend auf das Unterbewusste wirkt und ebendort auch die Kaufentscheidung fällt. Daher ist auch wichtig im Rahmen von Seminaren ein Mediatraining durchzuführen, da viele Signale unbewusst ablaufen und wir erst in der Analyse selbst merken, was wir verbessern können.

Unternehmerinnen haben wenig Zeit für Weiterbildung aufgrund ihres daily business, welchen Vorteil haben Kursteilnehmerinnen in Ihrem WIFI-Verkaufstraining getreu dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“?

AS: Das WIFI bietet sowohl offene Seminare an, bei denen frau auch vom Erfahrungsaustausch mit anderen Branchenexpertinnen profitiert, wie auch speziell auf die eigenen Gegebenheiten angepasste Firmen-Intern-Trainings und für eilige Unternehmerinnen One-To-One-Trainings oder Coachings.

Anita Stadtherr ist selbständige Trainerin (Trainerausbildung an der Politischen Akademie Wien) für Privatunternehmen und Non-Profit-Organisationen im In- und Ausland und eingetragene Mediatorin. Ihre berufliche Erfahrung sammelte sie in den Bereichen Verkauf und Mitarbeiterausbildung/-führung bei Direktmarketingorganisationen und als stv. Landesgeschäftsführerin im NÖ Hilfswerk. Seit 1986 ist sie selbständige Trainerin und seit 1997 Inhaberin von Stadtherr Seminare & PR-Beratung.

→ Mehr unter: www.stadtherr.at

Auf den nächsten Seiten finden Sie eine Auswahl von WIFI-Kursen und -Lehrgängen zum Thema Verkauf. Weitere Informationen und Angebote finden Sie unter www.wifi.at

Burgenland

18. + 19.4.2007
9.00 - 17.00 Uhr
Wifi Eisenstadt

Kursnr. 0041

€ 295,-

Zeitmanagement

Analyse der Arbeitsgewohnheiten und Hilfestellung für effektives Arbeiten. Lernen, was mich davon abhält, die Planungs- und Ausführungsphase zu trennen. Üben von Zeitmanagementtechniken. Meine Einstellung zur Arbeit und Zeit.

20.4.2007
9.00 - 17.00 Uhr
Wifi Eisenstadt
Kursnr. 1340

€ 158,-

Die Reklamation als Chance zur Kundenbindung

Sie lernen den Nutzen von Kundenzufriedenheit für Ihr Unternehmen zu verstehen und zu bewerten. Methoden zur Feststellung der Bedürfnisse und Einflussfaktoren auf die Zufriedenheit von Kunden. Strategien zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit und damit der Kundenbindung (Kosten-Nutzenrelation). Erarbeitung von entsprechenden Maßnahmen und deren Umsetzung. - Reklamationen als Kundenbindungsmaßnahme.

Kärnten

15.+16.3.2007
Do: 14.00-21.30 Uhr
Fr: 9.00-17.00 Uhr

WIFI Klagenfurt
Anfragen:
Tel: 05 9434-1918, Fax
DW 911 oder christa.draxler@wifikaernten.at

Kursnr. O 37125.016

€ 290,-

Erfolgreiche Steuerung des Verkaufsaußendienstes

Inhalt: Führen durch Zielvereinbarung: Definition der Position, Inhalt der Ziele, Zeitrahmen.

- * Mitarbeiter(entwicklungs)Gespräch
- * Controllinginstrumente: Soviel als notwendig - so wenig wie möglich,
- * Incentives (notwendig?),
- * Meetings
- * Kurzfristige Intervention

21.+22.3.2007
Mi: 18.00-21.30 Uhr
do: 9.00-17.00 Uhr

WIFI Klagenfurt
Anmeldung:
Tel: 05 9434-1915, Fax
DW 911 oder christa.draxler@wifikaernten.at

Kursnr. O 36112.026

€ 240,-

Kunden gewinnen – Kunden erhalten

Inhalt: Ihr Unternehmen braucht geeignete Möglichkeiten Kunden zu akquirieren und nach Kriterien des Kaufverhaltens zu bewerten. Das Wissen um die Zusammenhänge von Kunden, Produkten und Markt bestimmt Ihren Erfolgsfaktor! In diesem Seminar lernen Sie, zielorientierte Möglichkeiten zu entwickeln, wie Sie Kunden gewinnen und dauerhaft binden.

Voraussetzung: Berufspraxis

Niederösterreich

27.3.2007

Trainerin:
Mag. Brigitte
Pinkernell-Wieser

WIFI St. Pölten

Kursnr. 22266026

€ 168,-

Vom Problemkunden zum Lieblingskunden

Wie gehen Sie mit schwierigen Kunden um? Schwierige, aggressive, „lästige“ Kunden kennt jeder. Sie lernen mit verärgerten Kunden, Kunden die Sie persönlich angreifen, richtig zu kommunizieren und dennoch zufrieden zu stellen. Sie können einschätzen warum Ihnen bestimmte Personen Probleme machen. Sie entwickeln Ihre eigene Strategie im Umgang mit Ihrer „Problemperson“.

7.+8.5.2007

Trainer:
Wolfgang Pilat

WIFI St. Pölten

Kursnr. 21268026

€ 279,-

Kundennähe, Kundenzufriedenheit & -bindung

Neukundengewinnung ist teurer als Kundenbindung! Der tiefgreifende Wandel im Marketing/Vertrieb ist die Umstellung vom Verkaufen von Produkten zum Gestalten von Zusammenarbeit. Lernen Sie, ganzheitlich mit Ihren Marketing-Aktivitäten umzugehen. Durch ein gezieltes Vorgehen bei der Kunden-, Wettbewerb- und Ergebnisorientierung sichern Sie sich nachhaltig zufriedene Kunden/Kundinnen.

Weiterbildung

Aktuelle WIFI-Kurse im Überblick

→ Weitere Kurse finden Sie unter <http://www.wifi.at/unternehmerin>

Oberösterreich

18.4.2007
17.00 - 21.00 Uhr

WIFI Linz

Kursnr. UV51

€ 129,-
inkl. Arbeitsunterlagen

Der Kunde will begeistert werden

Zufriedene Kunden sind anonyme Kunden. Nur begeisterte Kunden erzählen über ihr Käuferlebnis und machen somit kostenlose Werbung. In diesem Seminar lernen Sie Ihre Kundenbeziehungen aktiv zu gestalten, um auf diese Weise Ihre Kunden zu begeistern.

13.+14.3.2007
18.30 - 22.00 Uhr

WIFI Linz

Kursnr. 0950i

€ 190,-
inkl. Unterlagen

Reklamationsbehandlung

Gemeinsam mit dem Trainer werden Möglichkeiten erarbeitet, die Ihnen die richtige Behandlung von Reklamationen erleichtern.

Im Idealfall können dadurch Reklamationen sogar als Chance genutzt werden, das Unternehmen positiv zu verkaufen.

Salzburg

14.-31.3.2007

WIFI Salzburg
Julius-Raab-Platz 2
5027 Salzburg

Kursnr. 16371026

€ 940,-

Key Account Management

Der Lehrgang vermittelt alle gängigen Konzepte, Werkzeuge, Prozesse und Fähigkeiten des professionellen Key Account Management. Auf dem Weg vom rein absatzorientierten Verkauf zum „Beziehungsmanagement“ lernen die Teilnehmer/innen die Prinzipien des Key Account Management und den Nutzen für das Unternehmen und die Umsetzungsmöglichkeiten kennen.

4.-5.5.2007

WIFI Salzburg
Julius-Raab-Platz 2
5027 Salzburg

Kursnr. 16242026

€ 320,-

Fragen, Führen, Argumentieren im Verkauf

Die Seminarteilnehmer/innen lernen sich und ihre Produkte besser zu verkaufen. Sie können auf die Argumente ihrer Gesprächspartner gezielt eingehen und Ihre eigenen Argumente sicherer vorbringen.

Die Teilnehmer/innen trainieren ein Verkaufsgespräch kundenorientierter und erfolgreicher zu führen.

Steiermark

8.-9.5.2007
9.00 - 17.00 Uhr

WIFI Graz

Kursnr. 09302.026

€ 310,-

Kundenorientiertes Verkaufen

Kundenorientierung ist eine wesentliche Voraussetzung zu erfolgreichem Verkauf. In diesem Seminar lernen Sie eine qualitativ hochstehende und auf lange Sicht tragfähige Beziehung zum Kunden aufzubauen. Entsprechende Verkaufstechniken, Regeln des Beziehungsmanagements und ein Check zum kundenorientierten Verkaufen unterstützen Sie dabei.

10.5.2007
9.00 - 17.00 Uhr

WIFI Graz

Kursnr. 09308.016

€ 160,-

Einfach Verkaufen für Marketingprofis

Sie sind Marketing-Profi und möchten Ihre Verkaufsabteilung besser verstehen? Dann sind Sie richtig bei diesem Seminar. Hier lernen Sie die Grundregeln des Verkaufens kennen und erfahren, wie Sie als Marketingmitarbeiter den Verkauf am besten unterstützen.

Tirol

5.-6.3.2007
09.00-17.00 Uhr

WIFI Innsbruck

Kursnr. 34558.016

€ 375,-

Sales Professionals Workshop

Möchten Sie Ihre Verkaufsgespräche perfektionieren und Ihre Englischkenntnisse auffrischen? Clint Leahr, Managementtrainer und Native Speaker aus den USA führt Sie in einer Kleingruppe zum Erfolg!

Termin Kommunikation:
12.3.2007, 9.00-17.00 Uhr
Kursnr. 34552.016

Termin Verkaufsmethoden:
26.3.2007, 9.00-17.00 Uhr
Kursnr. 34553.016

Termin Persönlichkeitsentwicklung:
16.4.2007, 9.00-17.00 Uhr
Kursnr. 34554.016

jeweils € 135,-

Verkaufstraining für Lehrlinge

Wer schon zu Lehrlingszeiten wie ein Meister agieren möchte, kann nun am WIFI so richtig durchstarten. Denn mit der Seminarreihe „Verkaufstraining für Lehrlinge“ wird schon zu Beginn der Berufslaufbahn der Grundstein zum Erfolg gelegt. In der dreiteiligen Ausbildung setzt man sich mit den Themen Kommunikation, Verkaufsmethoden und Persönlichkeitsmethoden auseinander.

Vorarlberg

15.3.2007
9.00 - 17.00 Uhr

Hotel Martinspark
Dornbirn
Info: H. Wiedenhofer
T: 05572/3894-473
Wiedenhofer.Heike
@vlbg.wifi.at

Kursnr. 28125.01

€ 290,-

Mit Begeisterung verkaufen

Oft hat man heute nur noch eine Wahl: Billig zu sein oder zum Erlebnis zu werden! Billig zu sein führt oft in den finanziellen Ruin. Zum positiven Erlebnis zu werden, ist heute die Kunst, die jeder erlernen kann. Denn Kunden wollen heute Ihren Verkäufer lieben! Lernen Sie, wie man das ganze Unternehmen auf Verkaufen einstellt und seine Verkaufserfolge wesentlich steigert. Referent: Erich-Norbert Detroy, Detroy Consultants International

16., 17., 24.4.2007
8.00 - 17.00 Uhr

WIFI Hohenems
Info: Andrea Strauß
T: 05572/3894-489
strauss.andrea
@vlbg.wifi.at

Kursnr. 23160.01

€ 400,- / 3 Tage

Kam, sah und ... verkaufte!

Der durchschlagende Verkaufserfolg
Beim Verkaufserfolg ist in erster Linie die Beziehung des/der Verkäufers/Verkäuferin zum/zur Kunden/in und das Erkennen des Nutzens entscheidend. Um das zu erreichen, muss der/die Verkäufer/in neben den Fachkenntnissen auch entsprechende Selbst- und Sozialkompetenz aufweisen. Und genau hier setzt dieses Verkaufstraining an. Referent: Hermann Bechter

Wien

21.+22.3.2007
9.00 - 17.00 Uhr

WIFI Trainingszentrum Floridsdorf,
Schlosshofer Str.
4-6 / Stiege 6

Kursnr. 29351/026

€ 295,- / 16 LE

Frauen verkaufen anders!

In diesem Seminar lernen Sie, zwischenmenschliche Situationen in Gesprächen zu analysieren und gängige Verhaltensmuster besser zu erkennen und zu ändern. Sie trainieren, wie Sie im entscheidenden Augenblick selbstbewusst argumentieren und Ihren Gesprächspartner / Ihre Gesprächspartnerin überzeugen.

5.3. - 7.3.2007
9.00 - 17.00 Uhr

HOTEL MODUL
Peter-Jordan-Straße
78-80, 1190 Wien

Kursnr. 40331/026

€ 1.050,- / 24 LE

Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept

Mit Sonja Rauschütz, MPA, lernen Sie das Harvard-Konzept kennen und erhalten konkrete Anregungen zur Verbesserung Ihrer Verhandlungsführung. Sie schließen dieses Seminar mit dem „Vienna Partners“-Diplom ab.

Loyale KundInnen kommen wieder

NeukundInnen zu gewinnen kostet viel mehr Geld als bestehende KundInnen zu halten. Kundenbindung bedeutet, KundInnen zum Wieder-Kauf zu bewegen. Lesen Sie in Teil 2 der großen Verkaufs-Serie der **unternehmerin**, worauf es bei der Kundenbindung ankommt.

TEXT: URSULA HORVATH | FOTO: GETTY IMAGES



Manche KundInnen bestellen schlicht aus Gewohnheit immer beim selben Lieferanten. Andere kaufen ihr Frühstück täglich beim selben Bäcker, weil dieser einfach auf dem Weg liegt. Produkte und Dienstleistungen werden immer austauschbarer, KundInnen werden immer kritischer, der Wettbewerbsdruck steigt. Je vergleichbarer die Produkte werden, desto wichtiger wird es, die individuellen Unterschiede zu verdeutlichen. Überlassen Sie es nicht dem Zufall, ob Ihre KundInnen wieder kommen, sondern tun Sie etwas, um Kunden und Kundinnen an Ihr Unternehmen zu binden.

KundInnen haben Erwartungen in Bezug auf das Produkt, die Dienstleistung oder das Service. „Kundenbegeisterung und damit eine echte Kundenbindung können Sie nur erreichen, wenn die Erwartungen Ihrer KundInnen nicht nur erfüllt, sondern übertroffen werden“, erklärt Peter Kenzelmann, Trainer und Berater in den Bereichen Kundenorientierung, Vertrieb und Marketing.

Ein Beispiel: Herr B. hat beim Kauf einer Kaffeemaschine verschiedene Kaffeesorten zum Probieren bekommen. Die Registrierung beim Club

des Herstellers hat die nette Verkäuferin gleich für ihn übernommen. Zwei Tage später bekommt er einen Anruf und das Angebot, ihn regelmäßig mit seinen Lieblingssorten zu beliefern - ohne Aufpreis. So ein Service hat er nicht erwartet. Versuchen auch Sie, die Erwartungen Ihrer KundInnen zu übertreffen. Denn zufriedene KundInnen sind loyale KundInnen. Und loyale KundInnen kommen wieder.

› Kundenbegeisterung und damit eine echte Kundenbindung können Sie nur erreichen, wenn die Erwartungen Ihrer KundInnen nicht nur erfüllt, sondern übertroffen werden.<

Peter Kenzelmann, Trainer & Berater

Arten der Kundenbindung

Kunden können auf verschiedene Arten an das Unternehmen gebunden werden. Kenzelmann unterscheidet vier Varianten:

1:: Emotionale Bindung

Eine emotionale Bindung ist die sicherste Möglichkeit, KundInnen dauerhaft zu halten. Je stärker die Emotionen sind, die KundInnen mit einem Unternehmen verbinden, umso weniger lassen sie sich von Wechselanreizen anderer beeinflussen. Vor allem Kommunikationsinstrumente wie Kundenclubs, Events oder interaktive Internetauftritte sind geeignet, um KundInnen persönlich einzubinden und entsprechende positive Emotionen hervorzurufen.

2:: Ökonomische Bindung

Eine ökonomische Bindung besteht, wenn ein Wechsel für den/die Kunden/in unattraktiv ist. Für eine dauerhafte Kundenbindung genügt /in ein Produkt oder eine Dienstleistung woanders günstiger bekommt, wird er/sie den/die Anbieter/in wechseln.

3:: Vertragliche Kundenbindung

Eine vertragliche Kundenbindung wird mit Service- und Mitgliedsverträgen, Abnahmevereinbarungen oder ähnlichem erzielt.

4:: Technisch-funktionale Bindung

Eine technisch-funktionale Kundenbindung bedeutet, dass für Zusatzleistungen dasselbe Unternehmen in Anspruch genommen werden muss. Beispiele dafür sind Autos, deren Elektronik nur durch Spezialwerkstätten überprüft werden kann oder Kaffeemaschinen, die sich nur mit Spezialwerkzeug öffnen lassen.

Instrumente der Kundenbindung

Nutzen Sie Wechsel- und Austrittsbarrieren zur Kundenbindung. Noch besser ist es jedoch, dem Kunden/der Kundin Anreize zu bieten, immer wieder bei Ihnen zu kaufen. Hilfreich sind Systeme, bei denen gesam-

melt werden muss, etwa Treue-Karten, Treue-Punkte oder Bonus-Cards. Wer seine KundInnen emotional einbinden will, muss mit ihnen kommunizieren: Mit einem Newsletter können Unternehmen günstig und schnell in Kontakt mit ihren KundInnen bleiben. Direkt-Mailing-Aktionen weisen auf aktuelle Angebote und Ereignisse hin. Eine Kundenzeitschrift könnte von Erfahrungen anderer KundInnen berichten und so ein Gemeinschaftsgefühl schaffen. Kundenkarten vermitteln ein Gefühl der Exklusivität. Kundenclubs versprechen Sonderkonditionen und attraktive Angebote. Gelegentliche Telefonumfragen bringen dem Unternehmen wichtige Informationen und signalisieren Interesse am Kunden. Mit personalisierten Unterlagen oder Geschenken wird leicht eine individuelle Beziehung aufgebaut.

> Wie jede Beziehung, muss auch die zum Kunden gepflegt werden. Entsprechende CRM-Software kann Ihnen dabei helfen.<

Gerade für Klein- und Mittelbetriebe ist das Internet besonders wichtig, um mit KundInnen in Kontakt zu treten und zu bleiben. „Sorgen Sie dafür, dass Ihre Internetseiten sowohl für NeukundInnen attraktiv, einfach und ansprechend sind als auch für StammkundInnen ein entsprechendes Angebot bereithalten“, rät Kenzelmann. Achten Sie darauf, dass Ihre Webseite regelmäßig aktualisiert wird. Für StammkundInnen ist der Besuch einer Homepage vor allem dann interessant, wenn es zum Beispiel einen speziellen Kundenbereich gibt, der für „NormalbesucherInnen“ nicht zugänglich ist.

CRM und Kundenorientierung

Wie jede Beziehung, muss auch die zum Kunden gepflegt werden. Die moderne Technik kann dabei helfen. Customer Relationship Management - kurz CRM - wird heutzutage der Aufbau, die Pflege und die Verbesserung von Kundenbeziehungen mit traditionellen und computergestützten Mitteln genannt. Entsprechende Software hilft beim Kundenbeziehungs-Management.

Seit einigen Monaten vertreibt 4relation consulting die Software „Microsoft Dynamics CRM“ in Österreich. „Das Programm hilft, die Kundenbeziehungen zu vertiefen und auszubauen, indem es zum Beispiel das Verwalten der Kundenkontakte erleichtert“, erklärt Geschäftsführerin Karin Krizek. Eine CRM-Software kann - etwa durch strukturierte Erfassung der Kundenwünsche und Gesprächsergebnisse - auch bei Telefonaten mit dem Kunden/der Kundin unterstützen. „CRM ist eine Strategie und keine IT-Lösung“, betont Krizek: „Früher hatte man Karteikarten, heute hat man eben einen PC.“

Buchtipps

zum Thema Kundenbindung

Peter Kenzelmann:

Kundenbindung, Cornelsen Verlag Berlin

Ein kompakter und übersichtlicher Ratgeber für Einsteiger und Profis. Das Buch erläutert Strategien und Methoden der Kundenbindung. Viele Praxisbeispiele erleichtern die Umsetzung im Geschäftsalltag.

Jörg Brandt / Ulrich G. Schneider:

Handbuch Kundenbindung, Cornelsen Verlag Berlin

Die Autoren zeichnen auf über 300 Seiten ein breit angelegtes Bild unserer Dienstleistungslandschaft. Auf Basis von Interviews mit Persönlichkeiten aus erfolgreichen Unternehmen zeigen sie auf, welchen Stellenwert die Konzentration auf den Kunden dort hat.

Schnell und professionell zur eigenen Homepage

Unternehmerinnen, die einen professionellen und individuellen Internet-Auftritt wollen, sind mit dem BusinessWeb Assistant der Telekom Austria bestens beraten. Nutzerinnen berichten, warum sie von der kostengünstigen und aktualisierungsfreundlichen Internet-Lösung überzeugt sind.



Der Weg zur eigenen Homepage muss kein aufwendiges und teures Unterfangen sein. Mit dem BusinessWeb Assistenten der Telekom Austria lassen sich aus vielen Vorlagemöglichkeiten noch mehr individuelle Seitengestaltungen zusammenstellen. Eine durchaus gangbare Lösung für kleine Unternehmen.

Der Weg zur eigenen, professionellen Homepage: Für viele Unternehmen handelt es sich dabei um ein dringend notwendiges, aber höchst aufwändiges und vor allem teures Unterfangen. Gerade für kleine Unternehmen sind die Kosten für die Entwicklung und Realisierung einer Homepage durch externe Profis oft unüberwindbare Hürden.

Dass es auch anders geht, zeigt die Telekom Austria mit dem BusinessWeb Assistant. Mit dieser benutzerfreundlichen Anwendung kann man in kürzester Zeit seine eigene Homepage erstellen, sie jederzeit einfach und selbstständig aktualisieren und warten – und muss sich dank der praktischen Mietvariante zu kalkulierbaren Kosten um nichts mehr kümmern.

Und dass man mit dem BusinessWeb Assistant auch ohne technische Vorkenntnisse rasch zu professionellen und individuellen Ergebnissen kommt, dafür sorgen mehr als 120 Layoutvorschläge, individuell gestaltbare Menüs, vielseitige Formatierungsmöglichkeiten und attraktive Extras - vom Kontaktformular bis zum Download-Bereich. Und

wie funktioniert das alles in der Praxis? „Es ist sehr praktisch, dass man ohne großen Aufwand jederzeit etwas ändern bzw. hinzufügen oder entfernen kann“, bilanziert die Fachärztin für Frauenheilkunde und Geburtshilfe Karin Schubernig, die seit verganginem Jahr als niedergelassene Wahlärztin in St.Veit/Glan tätig ist. Auch die Individualisierungsmöglichkeiten des BusinessWeb Assistant sind für sie überzeugend: „Zuerst dachten wir, dass kein passendes Design für uns dabei ist, bis wir draufgekommen sind, dass man ja wirklich alles individuell gestalten kann und wir, ob Hintergrund- oder Vordergrund, überall unsere eigenen Bilder einfügen können!“

> Es ist absolut wichtig für junge UnternehmerInnen im Internet präsent zu sein.<

Karin Schubernig, Fachärztin

Von der Notwendigkeit eines eigenen Internet-Auftrittes ist die Ärztin überzeugt: „Es ist absolut wichtig für junge UnternehmerInnen im Internet präsent zu sein, da der er-

bezahltes Advertorial



Klinische- und Gesundheitspsychologin Susanne Buchrucker: „Eine eigene Praxis kann nur dann florieren, wenn man seine Arbeit auch über das Internet werbewirksam darstellen kann. Viele Familien haben das Internet zur Verfügung, und auch Kinder und Jugendliche benützen dieses Medium viel häufiger als andere, um etwas zu finden.“ (Fotos: beigestellt)

ste Weg, wenn man einen Arzt, eine Firma oder eine Information sucht, immer öfter das Internet ist.“ Ansprechende Farben, viele Bilder und übersichtliche Informationen – das sind für Schubernig die Erfolgsfaktoren für einen perfekten Internetauftritt. Sie will mit ihrer Homepage www.dr-schubernig.at möglichst „viele Patientinnen auch weit über die Ortsgrenze hinaus erreichen“.

Auch die Linzer Klinische- und Gesundheitspsychologin Susanne Buchrucker – sie wagte vor einigen Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit – nutzt den BusinessWeb Assistant für ihre Homepage www.ich-bin-okay.at. Dass sie einen eigenen Internetauftritt braucht, war für die auf Familien, Kinder und Jugendliche spezialisierte Klinische- und Gesundheitspsychologin klar: „Eine eigene Praxis kann nur dann florieren, wenn man seine Arbeit auch über das Internet werbewirksam darstellen kann. Viele Familien haben das Internet zur Verfügung, und auch Kinder und Jugendliche benützen dieses Medium viel häufiger als andere, um etwas zu finden.“ Dank des BusinessWeb Assistant konnte Buchrucker ihre - von einer Grafikerin erstellten - Logos und bildlichen Darstellungen problemlos in ihre Homepage integrieren.

Die klinische- und Gesundheitspsychologin schätzt an der Telekom-Lösung, dass es sich dabei um die „preisgünstigste Variante“ handelt,



Auch Frauenärztin Dr. Karin Schubernig ist überzeugt: „Es ist absolut wichtig für junge UnternehmerInnen heute im Internet präsent zu sein, da der erste Weg, wenn man einen Arzt, eine Firma oder eine Information sucht, immer öfter das Internet ist.“ (Fotos: beigestellt)

Updates jederzeit möglich sind, viele Layouts zur Auswahl stehen und im Fall des Falls das Supportteam mit Rat und Tat zur Seite steht. Außerdem, so Buchrucker: „Ich hatte auch keine Lust, wieder einen Fachmann zu suchen und alles zu erklären.“

» Viele Familien haben das Internet zur Verfügung, und auch Kinder und Jugendliche benützen dieses Medium viel häufiger als andere, um etwas zu finden.«

Susanne Buchrucker, Klinische- und Gesundheitspsychologin

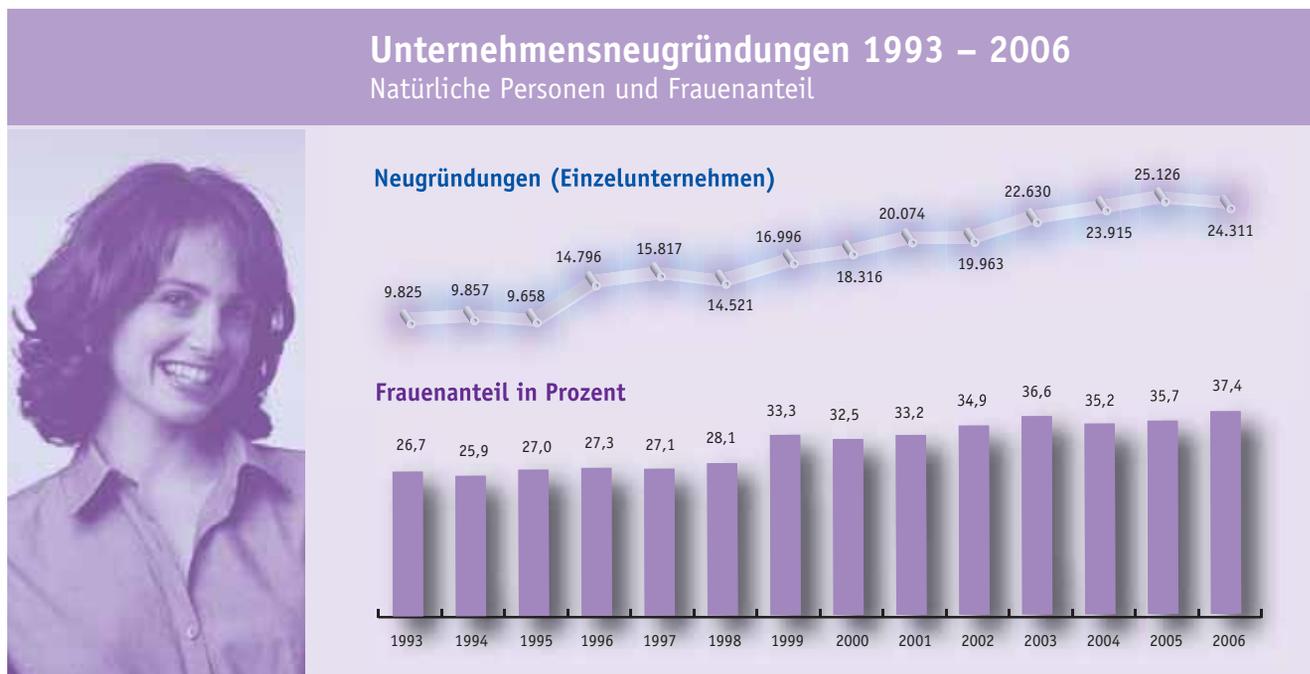
Ihr Fazit regt zur Nachahmung an: „Ich bin sehr zufrieden, zumal ich mir derzeit sicher keine andere Homepage hätte leisten wollen. Und ich bin auch sehr stolz darauf, dass ich es trotz großer Zweifel vieler anderer Leute zu einer doch professionell wirkenden Homepage gebracht habe.“

→ www.dr-schubernig.at
www.ich-bin-okay.at
<http://kmu.telekom.at>

Gründungsbilanz: Frauen sind die Gewinner

Österreichs Unternehmerinnen sind klar am Vormarsch. Die neue Gründerstatistik zeigt: Schon 37,4 % aller Neugründungen werden von Frauen vorgenommen.

TEXT: SUSANNE ENDER | GRAFIK: SUSANNE HABELER



Die neue Gründerstatistik der Wirtschaftskammer Österreich beweist es schwarz auf weiß: Österreichs Jungunternehmerinnen sind nicht mehr aufzuhalten. Immer mehr Gründungen werden von Frauen vorgenommen. So stieg der Frauenanteil der Gründungen von zuletzt 35,7 % (2005) auf 37,4 % im Jahr 2006. Besonders hoch ist der Frauenanteil bei den Friseurinnen (88,4 %), im Bekleidungs-gewerbe (87,5 %), bei Fußpflege, Kosmetik, Masseurinnen (85,9 %), im Druck (75,9 %) und im Direktvertrieb (64,9 %). Im vergangenen Jahr wurde mit 30.162 Neugründungen bereits zum zweiten Mal die 30.000er Schallmauer durchbrochen.

„Mit unseren Serviceangeboten und Plattformen für Unternehmerinnen wollen wir den großartigen Gründerinnenboom verstärken und absichern“, freut sich FiW-Bundesvorsitzende Sonja Zwagl. Sie verweist auch auf die arbeitsmarktpolitische Dimension und ihre Konsequenzen: „Immer mehr Frauen werden in Österreich Arbeitgeberinnen. Das ist wichtiger für Fairplay zwischen Mann und Frau als viele frauenpolitische Lippenbekenntnisse.“

Nach Berechnungen der Wirtschaftskammer schafft jedes neu gegründete Unternehmen durchschnittlich 2,2 Arbeitsplätze: So wurden durch die neuen Unternehmen im Vorjahr über 66.300 Arbeitsplätze geschaffen - wobei laut Statistik ein gutes Drittel davon bereits auf Unternehmerinnen entfällt.

„Wir werden als Wirtschaftskammer alles tun, damit Frauen in der Wirtschaft weiterhin Vorrang haben“, so WKO-Präsident Christoph Leitl, der Unternehmerinnen bereits in der Vergangenheit tatkräftig gefördert hat. Neben innovativen Bildungsangeboten, wie der erfolgreichen Akademie für Kleinunternehmerinnen, setzt die Wirtschaftskammer auf die weitere Verbesserung der Rahmenbedingungen für Gründungen. Jüngster Erfolg ist die kräftige Erweiterung des Gründungs- und Nachfolgebonus auf Euro 60.000,-. Der Bonus beträgt 14 % der jeweiligen Ansparsumme. Er kann schon nach einem Jahr in Anspruch genommen werden.

Priorität auf der Umsetzungs-liste der Wirtschaftskammer für Gründungen haben die Verbesserung der sozialen Absicherung und die notwendige Entlastung beim ersten Mitarbeiter. Eine freiwillige Arbeitslosenversicherung für UnternehmerInnen und die Begünstigung des 13. und 14. Gehalts auch für Selbstständige – sie ist insbesondere für Ein-Personen-Unternehmen von Vorteil – stehen auf der Agenda der Wirtschaftskammer ganz oben. Auch soll es zu einer Lohnnebenkostenentlastung bei der Aufnahme des ersten Mitarbeiters kommen.

Für FiW-Bundesvorsitzende Sonja Zwagl ist klar: „Wir werden als Frau in der Wirtschaft die wachsende Zahl an Gründerinnen nachhaltig unterstützen und optimal betreuen. Unser Ziel sind nicht nur möglichst viele, sondern möglichst erfolgreiche Frauen in der Wirtschaft!“ ■

MBA Entrepreneurship & Innovation – Frau in der Wirtschaft vergibt ein Frauen- stipendium im Wert von EUR 20.000,-

Das Schumpeter Program „MBA Entrepreneurship & Innovation“ verbindet wissenschaftliche Innovation mit deren wirtschaftlicher Umsetzung. Dabei werden die entsprechenden Fähigkeiten und Techniken vermittelt und das unternehmerische Denken und Handeln trainiert.



Partneruniversitäten

Continuing Education Center der Technischen Universität Wien
WU Executive Academy der Wirtschaftsuniversität Wien

Modalitäten

Berufsbegleitend innerhalb von 2 Jahren
In englischer Sprache

Field Study

MIT, Boston

Voraussetzungen

Universitäts- oder Fachhochschulabschluss
Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung
Gute Englischkenntnisse

Abschluss

Master of Business Administration (MBA)

Start

Oktober 2007

Information

Herr Mag. René Voglmayr
T: 01/31336-4442
M: rene.voglmayr@wu-wien.ac.at

→ Bewerbung:

Bewerbungsunterlagen anfordern unter T: 01/31336-4442 oder auf der Webpage www.tu-wu-innovation.at herunterladen. Danach senden Sie bitte die Bewerbungsunterlagen bis spätestens 15. Mai 2007 an rene.voglmayr@wu-wien.ac.at.

Das Stipendium wird von einer Jury vergeben. Der Selbstbehalt der Stipendiatin beträgt € 5.000,- zuzüglich Reise- und Aufenthaltskosten. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinnerin wird verständigt.

get connected!

Netzwerk-Events für Unternehmerinnen

Richtig netzwerken

beim Business-Frühstück

Zum 1. „women-network“ Business-Frühstück im NÖ Landhaus luden kürzlich die NÖ Landesrätin für Frauenfragen, Mag. Johanna Mikl-Leitner, und die Präsidentin der Wirtschaftskammer NÖ und Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft, Sonja Zwazl. Das erfolgsentscheidende



Sechs erfolgreiche Frauen bei „women-network“: V. l. WKNÖ-Präsidentin S. Zwazl, Gewinnerin M.A.C. Hiedler, W. Rigler, FiW-Neunkirchen-Vorsitzende, U. Amon-Jell, Obfrau NÖ Wirtshauskultur, LR. Mag. J. Mikl-Leitner und Moderatorin K. Huemer. (Foto: WKNÖ)

de Thema: „Wie netzwerke ich richtig?“ Über 200 Frauen, von der jungen Mutter bis zur erfolgreichen Geschäftsfrau, nutzten den Event im NÖ Landhaus, um in entspannter Kaffeehausatmosphäre Networking zu betreiben. Mikl-Leitner: „Es ist wichtig, von den Erfahrungen anderer zu lernen.“ Auch Präsidentin Zwazl ermutigte zum Erfahrungsaustausch: „Ein Mann würde nie gefragt werden, wie er Job und Kindererziehung unter einen Hut kriegt. Als Frau lässt man sich viel zu schnell ein schlechtes Gewissen einreden. Deshalb ist es gut, mit anderen Frauen darüber zu sprechen.“ Dass es in NÖ die meisten Gründerinnen mit der höchsten Überlebensquote gebe, sei, so die Präsidentin, auch auf die hervorragende Zusammenarbeit von Land und Wirtschaftskammer zurückzuführen. Landesrätin Mikl-Leitner präsentierte das „Besuchsmentoring“, welches das Herzstück des Relaunches von „women-network“ darstellt: Gründerinnen bzw. jene, die es noch werden wollen, begleiten einen Tag lang eine erfolgreiche Frau durch ihren Berufsalltag. Die Plattform www.women-network.at bietet konkrete Unterstützung für die Networking-Pläne von Frauen in Niederösterreich.

→ Mehr Infos unter www.women-network.at ■

1. FiW Business Round Table

für Wiener Unternehmerinnen!

Beim Business Round Table von FiW Wien hat jede Teilnehmerin die Chance, drei Minuten lang ihr Anliegen oder ihr Angebot vorzustellen. „Zuhörerinnen“ sind ebenfalls herzlich willkommen.



Unternehmerinnen am Runden Tisch: Hier kann man Angebote und Anliegen präsentieren. (Foto: kabelclick)

Übrigens: Für diese Veranstaltungsreihe sucht FiW-Wien noch Gastgeberinnen. Alle Kaffeehaus- und Restaurantbesitzerinnen in Wien, die über ein Extrazimmer oder einen abgegrenzten Bereich für mindestens 30 Personen verfügen, sind herzlich eingeladen, sich zu melden!

→ **Dienstag, 24. April 2007, 19.00 Uhr**
Chinarestaurant Shang Li, Meiselstraße 21, 1150 Wien
Anmeldung via www.fraunderwirtschaft.at
oder Tel. 01/514 50-1426 ■

JW-Olympionik

Jungunternehmerinnen im Wettbewerb

Von 11. bis 12. Mai 2007 findet die Internationale Jungunternehmerolympiade am Pirkdorfer See in St. Michael ob Bleiburg statt. Jungunternehmerinnen aus Österreich, Slowenien und Italien sind eingeladen, sich in Teams dem Wettbewerb um den „JW-Olympionik“ zu stellen.

Sportliches Geschick, Empathie und Teamgeist sind wichtig - vor allem geht es aber um die Möglichkeit, neue Kontakte für das Business zu knüpfen, wertvolle Ideen zu entwickeln und Netzwerke für das eigene Unternehmen zu finden.

→ **Infos und Anmeldung: Mag. Michaela Moser**
T: 05 90 90 4-737, E: michaela.moser@wkk.or.at ■

KMU-Betriebshilfe

bietet die WK Vorarlberg

Die Wirtschaftskammer Vorarlberg bietet auf Initiative von „Frau in der Wirtschaft“ die „Betriebshilfe für KMU“ an. Jedes bei der SVA der gewerblichen Wirtschaft pflichtversicherte Mitglied der Wirtschaftskammer kann diese Betriebshilfe in Anspruch nehmen. In ersten Notfällen wurde bereits erfolgreich geholfen.



Marlies Schöch, Geschäftsführerin FiW: „Betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmer sind für die Betriebshilfe sehr dankbar, weil sie ohne diese Hilfe den Betrieb womöglich hätten zusperren müssen.“

Aktuelles Beispiel: Für eine Friseurin konnte durch eine unbürokratische und rasche Abwicklung des neuen Services „Betriebshilfe“ die Schließung des Salons verhindert werden. Nicht nur die eigene schwere Erkrankung der Inhaberin machte das Weiterführen des Betriebes unmöglich. Für die im Betrieb mittätige Tochter begann gerade der Mutterschutz. Nun führt eine ausgebildete Friseurin den Salon weiter. „Die Möglichkeit, selbst eine Fachkraft als BetriebshelferIn aussuchen zu können, ist ein großer Vorteil für betroffene Unternehmen. Gerade in einem kleinen Betrieb ist die Vertrauensbasis wichtig“, so Evelyn Böhrer, Vorsitzende von Frau in der Wirtschaft.

Wer kann die Betriebshilfe beanspruchen? Jedes Vorarlberger Unternehmen mit einem Jahreseinkommen (versicherungspflichtige und andere Einkünfte) bis zu EUR 16.592,04 bei Krankheit oder Unfall bei mehr als 14-tägiger Arbeitsunfähigkeit. Das Ausmaß der Betriebshilfe beträgt max. 70 Arbeitstage pro Kalenderjahr (40 Wochenstunden).

Zur Beanspruchung der Betriebshilfe ist auch jede Unternehmerin während der Mutterschutzzeit, acht Wochen vor und nach der Geburt, berechtigt. Wenn die Betriebshilfe in Anspruch genommen wird, wird das Kinderbetreuungsgeld weiter ausbezahlt.

Für die Organisation der Betriebshilfe ist das Referat „Frau in der Wirtschaft“ zuständig. Anfragen können an die Geschäftsführerin Malies Schöch gerichtet werden (Tel. 05522/305 332). Sie leitet die nötigen Schritte in die Wege und ist Schnittstelle zur Sozialversicherungsanstalt, die die Kosten für den Einsatz der Betriebshilfe übernimmt. ■

Verantwortungsvoll profitieren



Kleine Unternehmen sind meist verantwortungsvoll im Umgang mit MitarbeiterInnen, KundInnen, und der Umwelt. Sie sollten diese Werte aber als Wettbewerbsvorteil deutlich mehr nach außen tragen.



Foto: Petra Spiola

Die meisten kleinen Unternehmen machen es richtig. Sie sind verantwortungsvoll im Umgang mit MitarbeiterInnen, mit KundInnen, und sie achten auf die Umwelt. Häufig spiegeln sie die Werte und Prinzipien ihrer InhaberInnen wieder. Eines jedoch fehlt – sie tragen ihre Werte zu wenig nach außen.

Dr. Michael P. Walter
Kurator WIFI Österreich

„Wir haben gemerkt, dass gerade kleine Unternehmen nachhaltig handeln, das aber nicht als Wettbewerbsvorteil vermarkten“, meint Dr. Michael P. Walter, Kurator des WIFI Österreich. „Was für kleine Unternehmen oft selbstverständlich ist, birgt ein großes Potenzial. Wir wollen Anregungen geben, wie sie mit dem, was sie schon machen, mehr fürs Unternehmen rausholen können“. Aus diesem Grund bietet das WIFI Unternehmerservice der Wirtschaftskammer Österreich die Veranstaltung „Nachhaltig wirtschaften – Erfolgreich kommunizieren“ an. Wie auch kleine Unternehmen diese Potenziale erkennen und wie sie diese nach außen kommunizieren, das ist Thema am 22.3.2007 in der Wirtschaftskammer Österreich.

UnternehmerInnen zeigen anhand von praktischen Beispielen, wie sie aus ihren positiven Beiträgen zur Gesellschaft profitiert haben. Darüber hinaus geben ExpertInnen Tipps, wie es möglich ist, in den Bereichen Arbeitsplatz, Umwelt, Gemeinwesen oder Markt sich Chancen fürs eigene Unternehmen zu eröffnen.

→ Veranstaltungstipp:

Nachhaltig wirtschaften - Erfolgreich kommunizieren
22.03.2007, 16.00 Uhr, Wirtschaftskammer Österreich
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63, Freier Eintritt
Anmeldungen unter: WIFI Unternehmerservice
e-mail: jasmin.wimmer@wko.at

Veranstungsüberblick

Termine von und für die Frau in der Wirtschaft

→ Alle Veranstaltungen finden Sie unter <http://wko.at/unternehmerin/veranstaltungen>

■ Oberösterreich

- **Di, 6. März 2007, 19.00 Uhr, WKO Schärding**
Freche Frauen führen anders mit DI Gabriella Herzog
Ob Frauen mit ihrem Führungsstil überzeugen, liegt nicht daran was sie machen, sondern wie sie es machen. Erfolgreiche Frauen haben nicht nur die richtige Einstellung, sie beherrschen auch die Instrumente, die sie vorwärts bringen.
- **Di, 6. März 2007, 19.30 Uhr, Biergasthof Schiffner, Aigen-Schlägl**
Lebe die Kraft deiner Potenziale.
Die FISH-Philosophie mit Dr. Georg Karigl
Tauchen Sie gemeinsam mit uns in die wunderbare Welt von FISH ein und erleben Sie, wie schon beim Ansehen und Diskutieren des Videos ganz neue Gedanken und gemeinsame Energien entstehen.
- **Mi, 7. März 2007, 19.30 Uhr, Bezirk Wels**
Gesund und schön in den Frühling mit Gerlinde Penzinger
- **Do, 8. März 2007, 19:30 Uhr, Bezirk Grieskirchen**
Lost in a good book – Lesung mit Dr. Elke Schuster
- **Mo, 19. März 2007, 19.00 Uhr, Bezirk Urfahr-Umgebung**
Präsentation & Visualisierung mit Wolfgang Tengler
In allen Bereichen unserer Gesellschaft werden laufend Entscheidungen getroffen. Diese müssen natürlich kompetent, selbstsicher und logisch präsentiert werden. Je gekonnter diese Präsentationen sind, desto überzeugender wird auch das gewünschte Ergebnis sein.
- **Do, 22. März 2007, 18.00 Uhr, Bezirk Kirchdorf**
Betriebsbesichtigung bei den OÖ Nachrichten in Pasching
- **Do, 22. März 2007, 19.30 Uhr, Bezirk Ried**
Qi Gong – Quelle der Lebensenergie mit Anna Irger
- **24. & 25. März 2007, ganztägig, Messegel. Burghausen (D)**
Fepo 2007 - grenzüberschreitende Unternehmerinnenmesse
Mehr zum Programm auf www.fepo.eu
- **Di, 27. März 2007, 19.00 Uhr, Raiffeisenbank Perg**
Vortrag mit Dr. Helene Karmasin
- **Do, 29. März 2007, 19.30 Uhr, WKO Bad Ischl**
Wer ist gesünder – Sie oder Ihr Unternehmen?
mit Mag. Andreas Gumpetsberger

Entdecken Sie neue Zusammenhänge über die Schlüsselemente ganzheitlichen Erfolgs und Wohlbefindens. Gewinnen Sie Klarheit über Ihre nächsten Schritte zur „Gesundheit“.

- **Do, 12. April 2007, 19.30 Uhr, Studio Manuela Hofer, Wels**
Workshop: Entspannung und Stressabbau - effizient und zeitsparend selbst angewandt!
- **Di, 17. April 2007, 19.00 Uhr, WKO Steyr**
Di, 24. April 2007, 19.00 Uhr, WKO Vöcklabruck
3 Sekunden für Ihren Erfolg mit DI Gabriella Herzog
Hinterlassen Sie den optimalen ersten Eindruck bei Ihrem Gesprächspartner und steigern Sie so Ihre Chancen. Der erste Eindruck, den sich ein Mensch von Ihnen macht, entsteht innerhalb weniger Sekunden und entscheidet über Ihren Erfolg.
- **Di, 24. April 2007, Bezirk Schärding**
Schärding tut gut mit Betriebsbesichtigungen am Rundweg
- **Mi, 25. April 2007, 18.30 Uhr, WKO Linz**
FrauenNetzwerk – Netzwerkabend speziell für Unternehmerinnen
- **Mi, 9. Mai 2007, nachmittags, Alberndorf, Bezirk Urfahr-Umgebung**
Bewegung – Erlebnis – Wissen – Abenteuer für Unternehmerinnen
- **Mi, 23. Mai 2007, 19.30 Uhr, WKO Ried**
Körpersprache – der Körper lügt nicht mit Manuela K. Hofer
- **Mi, 23. Mai 2007, 19.00 Uhr, Oberbank-Forum Linz**
Elements for better living mit Chris Lohner
- **Do, 21. Juni 2007, Bezirk Schärding**
Fest zur Sonnenwende

■ Tirol

- **Akademie für Kleinstunternehmerinnen: Im Alleingang zum Erfolg!**
Für Unternehmerinnen, bei denen die „Chefin“ die einzige und beste Mitarbeiterin ist, bieten Frau in der Wirtschaft und WIFI eine neue Akademie: Unternehmerinnen, die bis zu drei Jahre am Markt sind und keine Mitarbeiterinnen beschäftigen, entwickeln durch die Kombination aus Training und Coaching in der Akademie das eigene Unterneh-

men weiter. Inhalte: • Finanzplan, • Preisgestaltung, • Marketingmaßnahmen für kleine Budgets (u.a. Kundengewinnung und -bindung, Verkauf & Vertriebsstrategien, Preisverhandlung, etc.), • Kooperation und Networking, • Zeit- und Selbstmanagement

- Termine: 1.3.-24.5.2007: jeweils Do, 18.00-22.00 Uhr
- Abschlusspräsentation: Do, 24.5.2007, 16.00-22.00 Uhr
- Kosten: EUR 590,-
- Förderung: update – Bildungsgeld der Tiroler Landesregierung www.mein-update.at, VA-Nr.: 14240.016

Information zu weiteren Spezialseminaren von Frau in der Wirtschaft Tirol finden Sie unter www.wko.at/tirol/fiw oder rufen Sie an unter: 05 90 905-1459

Steiermark



Die ersten Absolventinnen der Kleinunternehmerinnen-Akademie freuen sich über Ihren erfolgreichen Abschluss. (Foto: FIW)

Lehrgang „Akademie für Kleinunternehmerinnen“

Für Unternehmerinnen, bei denen die „Chefin“ die einzige und beste Mitarbeiterin ist, bieten Frau in der Wirtschaft und WIFI eine neue Akademie: Unternehmerinnen, die bis zu drei Jahre am Markt sind und keine Mitarbeiterinnen beschäftigen, entwickeln durch die Kombination aus Training und Coaching in der Akademie das eigene Unternehmen weiter.

- Termin der Akademie: 20. März bis 5. Juni 2007, Di. und Mi. von 17.00 bis 22.00 Uhr, WIFI Graz / 30950.026P
- Nähere Informationen dazu finden Sie unter: www.wko.at/stmk/fiw oder im Referat Frau in der Wirtschaft Steiermark T. 0316/601-727

11. Steirisches Unternehmerinnen-Forum

Das Referat Frau in der Wirtschaft lädt alle Unternehmerinnen und Mitarbeiterinnen zum 11. Steirischen Unternehmerinnen-Forum ein.

- Termin: 27. März 2007, 19.00 Uhr
- Ort: Landesberufsschule für Tourismus, Mailandgasse 59, 8344 Bad Gleichenberg, Teilnahmegebühr: 10 Euro p. Person

Wohin mit uns? - Demographische Trends der kommenden Jahre

Vortrag von Dr. Gabriela Petrovic, seit Jänner 2000 Generaldirektorin des Statistischen Zentralamtes in Wien. Podiumsdiskussion. Kontakte knüpfen und Netzwerken beim Buffet. Anmeldeschluss ist der 20. März 2007.



Dr. Gabriela Petrovic

- Anmeldungen unter: Wirtschaftskammer Steiermark, Ref. Frau in der Wirtschaft, Körblergasse 111-113, 8021 Graz, E-mail: Bianca.gottlieb@wkstmk.at oder Tel.: 0316/601-727

Einladung zum 2. Wirtschaftsfrühling 2007

Am 4. Mai 2007, 19.00 Uhr findet der 2. Ball von Frau in der Wirtschaft in den Räumlichkeiten der Wirtschaftskammer Bruck a. d. Mur statt. Genießen Sie eine frühlingshafte Ballnacht bei interessanten Gesprächen, musikalisch umrahmt von der beliebten Musikgruppe „The Sundays“ um neuen Schwung mitzunehmen!

- Termin: 4. Mai 2007, 19.00 Uhr
- Karten sind in der Regionalstelle Mürztal-Mariazellerland unter (03862/51125-0) oder bei Organisatorin Rosa Folger, Vorsitzende von Frau in der Wirtschaft Bruck an der Mur (03862/51212) erhältlich.

Salzburg

■ GESEHEN - GESCHÄTZT – GEFRAGT: Marketing in eigener Sache
Erfolg ist immer mehr eine Kombination aus Fachwissen und Selbstmarketing. Fachliche Kompetenz ist nur zu 10 % für den beruflichen Erfolg verantwortlich. Die restlichen 90 % fallen auf das Image (30 %) und auf Beziehungen (60 %). Im vorliegenden Workshop erhalten Frauen deshalb Impulse, Tipps und Werkzeuge wie sie sich in Zukunft besser verkaufen werden.

- Termin: Freitag, 27.4. 2007, 13.00 bis 17.00 Uhr
- Information und Anmeldung unter t: 0662/8888-419 bzw. per E-Mail: sloeffelberger@wks.at, Weitere Informationen: <http://wko.at/sbg/unternehmerin>

Veranstaltungsüberblick

Termine von und für die Frau in der Wirtschaft

→ Alle Veranstaltungen finden Sie unter <http://wko.at/unternehmerin/veranstaltungen>

■ Niederösterreich

■ Nonverbale Kommunikation

Gemeinsames Seminar für österreichische, tschechische und slowakische Unternehmerinnen zum Thema nonverbale Kommunikation

→ **Termin: Mittwoch, 30. Mai 2007, 10.00 bis 18.00 Uhr**
WIFI Gänserndorf, Eichamsstraße 15, 2230 Gänserndorf
Anmeldung: WIFI Mistelbach, Pater Helde Straße 19,
2130 Mistelbach, Tel: 02572/4132, Fax: 02572/4182,
E-Mail: mi@noe.wifi.at

■ Kärnten

■ Workshop Direktvertrieb

Familie und beruflichen Erfolg unter einen Hut bringen - das ist speziell für Frauen eine große Herausforderung. Eine Lösung dafür kann der Direktvertrieb sein. Die unternehmerische Tätigkeit kann von zu Hause aus erfolgen und ermöglicht ein flexibles Arbeiten.



Claudia Strobl, (Foto: privat)

Diese Vorzüge hat auch Spitzensportlerin Claudia Strobl für sich entdeckt und hat vor vier Jahren eine Karriere im Direktvertrieb gestartet: „Ein Hauptgrund ist mit Sicherheit die flexible Zeiteinteilung und die daraus resultierende Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Nicht das Geschlecht bestimmt die Höhe des Einkommens, sondern das Engagement.“ Laut Strobl liegen die Vorteile für den Direktvertrieb auf der

Hand: „Arbeiten wann ich will, wo ich will sowie die Zusammenarbeit mit Menschen.“

Der Frauenanteil im Direktvertrieb beträgt bereits jetzt 58 % - Tendenz steigend. Außerdem erfolgten im letzten Jahr mehr als zwei Drittel der Unternehmensneugründungen durch Frauen. Frau in der Wirtschaft Kärnten und das Landesgremium des Direktvertriebes organisieren einen eineinhalbtägigen Workshop speziell für Frauen. Trainerin: Mag. Brigitte Lube, Geschäftsf. Gesellschafterin der five consult gmbH, www.5consult.com

→ **Termin: 11. und 12. Mai 2007**
Information: Karin Zezulka unter T: 05 90 90 4 - 717 oder
E: karin.zezulka@wkk.or.at

■ Neue Förderlandschaft

Sie planen eine Investition oder ein Projekt? Sie haben eine innovative Geschäftsidee? Aber Sie blicken im Förderdschungel nicht durch? Die Förder- und Strukturpolitik der EU wurde für die Programmperiode 2007 – 2013 neu aufgestellt. Das Servicezentrum der WK Kärnten, Gründer-service und Innovation-Umwelt sagen Ihnen, was Sie über die neue Förderlandschaft wissen müssen.

→ **Termin: Donnerstag, 26. April 2007, 9.00 – 17.00 Uhr**
Technikzentrum, Koschutastraße, 9020 Klagenfurt
Infos und Anmeldung: Mag. Petra Kreuzer
T 05 90 90 4 – 732, E petra.kreuzer@wkk.or.at

■ WohnInfo-Tage

Vom 13.-16. März 2007 dreht sich in der RLB Kärnten alles um das Thema „Wohnen“. Täglich ab 16.00 Uhr behandeln Experten im Rahmen von Infoveranstaltungen zahlreiche Fragen, die die (finanzielle) Erfüllung von Wohnträumen betreffen. Rechtliche und steuerrechtliche Aspekte des Eigentumserwerbes werden ebenso behandelt wie z.B. Förderungsmöglichkeiten/Energieausweis oder was es bei einer umfassenden Finanzplanung zu berücksichtigen gilt. Am Freitag, 16. März erfährt man mehr über die Wohntrends 2007 und das ganz persönliche Wohnprofil mit dem Wohncoaching von Renate Längauer.

→ **Termin: 13.-16. März 2007, Raiffeisenlandesbank Kärnten, Raiffeisenplatz 1, 9020 Klagenfurt**
Mehr Infos / Anmeldung unter: www.rlb-bank.at bzw. Mag. Alexandra Lindner, alexandra.lindner@rbgk.raiffeisen.at

Frau in der Wirtschaft

Kontaktieren Sie uns!

<input type="checkbox"/> Niederösterreich	Tel. 02742 851-13400
<input type="checkbox"/> Oberösterreich	Tel. 05 90 909-3340
<input type="checkbox"/> Salzburg	Tel. 0662 88 88-639
<input type="checkbox"/> Kärnten	Tel. 05 90 904-717
<input type="checkbox"/> Tirol	Tel. 05 90 905-1459
<input type="checkbox"/> Burgenland	Tel. 05 90 907-2623
<input type="checkbox"/> Steiermark	Tel. 0316 601-727
<input type="checkbox"/> Vorarlberg	Tel. 05522 305-332
<input type="checkbox"/> Wien	Tel. 01 514 50-1426

Burgenland

■ Akademie für Kleinstunternehmerinnen

Im Rahmen dieses Lehrganges erwerben Sie betriebswirtschaftliches Basiswissen und entwickeln Ihr eigenes Unternehmen weiter. In den Gruppencoachings bekommen Sie zu den von Ihnen weiterentwickelten Strategien Impulse und Feedback der Trainerinnen. Die Akademie richtet sich an Unternehmerinnen, die bis zu drei Jahre am Markt sind und keine MitarbeiterInnen beschäftigen.

→ Seminarbeginn: 16. März 2007

Für Detailinformationen fordern Sie bitte den Leitfaden unter Tel.: 0590907-2000 an oder informieren sich im Internet unter <http://www.bgld.wifi.at>

Feel well – Train well – Learn well!

Event zum Thema Work-Life-Balance

Unter dem Motto „Feel well – Train well – Learn well!“ referieren am 10. und 11. Juli 2007 im Eventhotel Pyramide in Vösendorf bei Wien zahlreiche ExpertInnen aus Österreich und aus Deutschland über Work-Life-Balance, die richtige Beleuchtung beim Lernen, „Bewegende Trainings“ und die Zukunftsperspektiven des Gesundheitsmarktes. Bei einer abendlichen Gala im Rahmen des WIFI-Trainer-Kongresses 2007 werden zudem am 10. Juli die PreisträgerInnen des WIFI-Trainer-Awards bekanntgegeben.



Foto: P. Spiola

Termin: 10. und 11. Juli 2007
Ort: Eventhotel Pyramide Vösendorf
Infos und Anmeldung:

→ Ausführliche Information unter www.wifi.at/tka07

Vorarlberg

■ Stärken & Potenzial entdecken beim Unternehmerinnenforum

Für das wirtschaftliche Überleben von Unternehmen ist es notwendig, Chancen zu erkennen und brachliegende Kräfte zu entdecken – sowohl innen als auch außen. Ziel des Unternehmerinnenforum ist: mit neuen Kräften, Stärken und Potenzial im Umfeld und entfernt entdecken und erfolgreich nutzen. Gleichzeitig soll das Forum die Chance zum Networking und Erfahrungsaustausch verstärken und fördern. Als Referenten konnten die PR-Expertin Sabine Asgodom und Mental-Coach Günter Spiesberger gewonnen werden. Anschließend Business-Modenschau und Networking am Buffet.

Zielgruppe: Unternehmerinnen, Mitunternehmerinnen und Führungskräfte aus Vorarlberg, Liechtenstein und dem Bodenseeraum.

→ Termin: 15.6.2007 ab 13.30 Uhr in Hohenems, Otten-Gravour
Weitere Informationen und Vorreservierungen:
E schoech.marlies@wkv.at / T 05522/305-332

Wien

■ Erfolgsmelange 2007

Frau und Mann – ein starkes Team: Das ist das Motto der „Erfolgsmelange 2007“. ExpertInnen geben Tipps u.a. zu folgenden Themen: Partnerverträge, Kredithaftung, Kommunikationsstile, Teamwork, Krisenmanagement.



Foto: Photodisc, Gabriele Koch, Fotocollage – Ingeborg Tichy-Luger

→ Termin: Dienstag, 2. Mai 2007, 13.00 bis 18.00 Uhr
Raiffeisen-Forum, F.-Wilhelm-Raiffeisen-Pl. 1, 1020 Wien
Detailprogramm und Anmeldung ab April 2007 auf www.fraunderwirtschaft.at oder unter Tel. 01/514 50-1426

■ FIT TOGETHER - Auftaktveranstaltung

Siehe auch Business-Service auf Seite 26 dieser Ausgabe.

→ Termin: Freitag, 9. März 2007, 11.00 Uhr oder 17.00 Uhr
John Harris Fitness ‚Am Margaretenplatz‘, Strobachgasse 7-9, 1050 Wien, Anmeldung über www.fraunderwirtschaft.at oder unter Tel. 01/514 50-1426

Frau im Bild

Events für und von Frauen in der Wirtschaft im Rückblick

Ladies Charity Lunch

eine Charity-Initiative von FIW Graz

„Mit der Veranstaltungsreihe Ladies Charity Lunch wollte ich Klein- und Kleinstunternehmerinnen die Möglichkeit geben, Kontakte zu knüpfen, aber auch mit großen Unternehmerinnen ins Gespräch zu kommen“, erklärte Monika Spreitzhofer, Vorsitzende von Frau in der Wirtschaft Stadt Graz, ihre Initiative für den Ladies Charity Lunch.



FIW-Graz Vorsitzende Monika Spreitzhofer begrüßte Festspielpräsidentin Helga Rabl-Stadler zum 3. Ladies Charity Lunch (Foto: FIW)

Nach Sacher-Chefin Elisabeth Gürtler und Woman-Chefredakteurin Euke Frank begrüßte Spreitzhofer beim dritten und vorläufig letzten Ladies Charity Lunch die Präsidentin der Salzburger Festspiele, Helga Rabl-Stadler. „Kein Talent zur Frustration“ hat sich die Powerfrau zu ihrem Leitsatz gemacht, den sie nie aus den Augen verloren hat. Dennoch ist sie

davon überzeugt, dass sich Frauen generell zu viel zumuten. „Oft wurde ich schon in Interviews gefragt, ob ich kochen kann und meinen Mann liebe. Männer mit Karriere werden das nie gefragt“, lacht Rabl-Stadler. Laut Rabl-Stadler muss jeder selbst seine Lebenserfüllung finden - was nicht unbedingt eine Karriere bedeutet.

Im Zuge der drei Charity-Veranstaltungen wurde auch fleißig gesammelt. Der Spendenbetrag in der Höhe von EUR 1.820 ging an „Licht ins Dunkel“ und kommt dem Wohnheim Haus Teresa in Graz zu gute. ■

US-Botschafterin

bei der Ladies Lounge

Über 100 Unternehmerinnen und Geschäftsführerinnen hatten sich kürzlich im Amerika Haus zur Ladies Lounge mit US-Botschafterin Susan McCaw eingefunden. Die steirische FIW-Landesvorsitzende Abg. z. NR Adelheid Fürntrath hob in ihrer Begrüßungsrede den beeindruckenden Karriereweg der ehemaligen Businesslady und jetzigen Diplomatin hervor. „Wenn etwas nicht klappt, man auf die Nase fällt, dann muss man einfach aufstehen und es noch mal probieren – solange bis es klappt,“ unterstrich die Botschafterin die Wichtigkeit von Durchhalte-

vermögen und Konsequenz für den Erfolg.

Den Amerikanern, erzählte sie, läge die Risikofreude im Blut - und jeder würde jemanden im näheren Umfeld kennen, dem der amerikanische Traum gelungen wäre. Der Wechsel vom



v.l.n.r.: Adelheid-Irina Fürntrath, Susan McCaw, durch den Abend führte Mag. Gudrun Hager (Foto: FIW)

Unternehmertum in die Diplomatie ist Botschafterin McCaw nicht schwer gefallen. Was sie am diplomatischen Parkett manchmal vermisst, ist die Messbarkeit der Handlungen: „Im Unternehmen merkt man sofort, ob Maßnahmen greifen, wenn man sich den Umsatz ansieht!“ ■

Powerfrauen am Podest

erfolgreiches Trio aus Sollenau



Doris Steiner-Bernscherer, Waltraud Koisser, Nina Steiner (Foto: FIW)

Doris Steiner-Bernscherer, Waltraud Koisser und Nina Steiner sind das Power-Frauen-Trio aus Sollenau, das bei der Weltmeisterschaft der Fleischer 2006 zahlreiche Gold- und Silbermedaillen erringen konnte. Bei der WM-Feier in der Leopold-Grünzweig-Halle konnten die Siegerinnen über 300 geladene Gäste begrüßen. ■

An Veränderung glauben

Wichtig im Geschäftsleben

Vor mehr als 60 anwesenden Unternehmerinnen aus dem Bezirk Wels referierte kürzlich Manfred Rauchensteiner - Emotionstrainer, Wissensvermittler, Autor – über die Grundeinstellungen und Glaubenssätze im Geschäftsleben. Wertungen und Einstellungen haben solange Gültigkeit, bis wir sie verändern. Dass wir unsere Einstellung zu etwas verändert haben, erkennen wir daran, dass der erste Gedanke ab diesem Zeitpunkt ein anderer ist, so der Experte. Veränderungen erscheinen uns meist sehr schwierig – einziger Grund dafür ist aber meist, dass sich unser Verstand vehement gegen Veränderungen wehrt. Eine wichtige Erkenntnis für Unternehmerinnen, die im Wirtschaftsleben täglich mit Veränderungen umgehen müssen. ■

KundInnen gewinnen

Systematisch und gezielt

Damit die Neukundengewinnung auch bei Klein(st)unternehmen systematisch und nicht zufällig passiert, hilft ein persönliches Rüstzeug bestehend aus der richtigen „Freiheit“, ein paar praktikablen Instrumenten sowie Eigeninitiative.

Darüber referierte kürzlich die Vortragende Marion Weinguni vor über 200 Linzer Frauen aus der Wirtschaft. Der Titel ihres Vortrages regt zur Nachahmung an: „Brave Unternehmerinnen kommen in den Himmel, freche gewinnen neue Kunden“. ■



(Foto: FIW)

Besuch in der Schatzkiste

Geschenke für jeden Anlass

Anlässlich der Eröffnung des „Café Classic“ besuchte Martina Hohl, Bezirksvorsitzende „Frau in der Wirtschaft Graz-Umgebung“ mit ihrer Stellvertreterin Roswitha Hiden das gemütlich eingerichtete Café von Christine Kraschitzer in der Marktgemeinde Übelbach. An das Café angeschlossen ist das „Schatzkästchen“, wo Geschenke für jeden Anlass zu finden sind. ■



Martina Hohl und Roswitha Hiden besuchten das neu eröffnete Café von Christine Kraschitzer (Foto: FIW)

→ www.wko.at/stmk/grazumgebung

Besonderer Geburtstag

einer besonders engagierten Frau

Im Bezirk Gänserndorf kennt sie jeder, und bei Frau in der Wirtschaft ist sie als eine der Engagiertesten bekannt: Sogar an ihrem besonderen Geburtstag nahm Barbara Rettig einen offiziellen Termin von Frau in der Wirtschaft wahr. ■



v.l.n.r.: LV Monique Weinmann, Barbara Rettig, BV Herta Kaufmann und Waltraud Rigler (Foto: FIW)

Sie besuchte gemeinsam mit der Landesvorsitzenden und weiteren Bezirksvertreterinnen die Ladies Lounge mit US-Botschafterin Susan McCaw. Somit bot sich eine perfekte Gelegenheit, ihr in diesem Kreise zum besonderen Feste zu gratulieren.

Bezirksvorsitzende Franziska Scherz weiß die Unterstützung durch Barbara Rettig in ihrem Bezirk besonders in wirtschaftlichen Fragen sehr zu schätzen. ■

Frau im Bild

Events für und von Frauen in der Wirtschaft im Rückblick

Vorsicht, Fettnäpfchen!

Ungewollt im Mittelpunkt



Foto: FIW

„Worauf Sie schon immer achten sollten, um nicht ungewollt im Mittelpunkt zu stehen!“ So lautete der Titel einer Veranstaltung von Frau in der Wirtschaft Freistadt.

Dabei konnten die Unternehmerinnen auf unterhaltsame Weise die „Hop-paläs“ aus dem täglichen Leben und die Konsequenzen für das eigene Handeln kennenlernen und wie man Fettnäpfen klug umgeht. Der Vortragende Mag. Peter Friedmann hatte zahlreiche Tipps parat, wie man geschäftsschädigende Fauxpas vermeidet. ■

BilanzbuchhalterInnen

Die ersten erhielten bereits ihre Urkunden

Die ersten selbstständigen BilanzbuchhalterInnen erhielten kürzlich ihre Bestellsurkunden, rund 3000 weitere dürften in den nächsten zwei Jahren folgen. Sie können sich speziell um die Bedürfnisse von vor allem GründerInnen und JungunternehmerInnen, Klein- und Mittelbetrieben kümmern. Das Leistungsspektrum umfasst u.a. die Finanzbuch-



Die erste österreichische Bilanzbuchhalterin Nicole Streng sowie Mag. Sybille Regensberger und Dr. Barbara Kolm-Lamprechtner von der Tiroler Fachgruppe UBIT (Foto: WKÖ)

haltung, die Personal- und Kostenrechnung. Die Bilanzerstellung ist bis zu einem Umsatz von rund EUR 360.000,- möglich. Eine jährliche und überprüfbare Weiterbildung ist vorgesehen.

Das neue Berufsbild war von WKÖ und der Kammer der Wirtschaftstreuhänder (KWT) geschaffen worden, um sowohl die Bedürfnisse des Marktes abzudecken als auch den Anforderungen der österreichischen Unternehmen zu entsprechen.

→ www.bibug.info ■

Wettbewerb „Frauen- und familienfreundlichste Betriebe“

Machen Sie mit!

Durch den Wettbewerb „Frauen- und familienfreundlichste Betriebe“ sollen Unternehmen, die konsequent daran arbeiten, die Qualität der Arbeitsplätze für ihre MitarbeiterInnen kontinuierlich zu verbessern, eine Anerkennung erfahren und will man diesen Unternehmen die Möglichkeit geben, ihre Maßnahmen bezüglich frauen- und familienfreundlicher Arbeitsplatzgestaltung einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen.



Jene Betriebe, in denen Frauen und Mitarbeiter mit Kindern durch spezielle Angebote und Leistungen gezielt unterstützt werden, sollen durch den Wettbewerb vor den Vorhang geholt werden. Je mehr dieser Bereich von einem Unternehmen abgedeckt wird und je intensiver die Unterstützung ist, desto frauen- und familienfreundlicher ist das Unternehmen.

Ab 5. März 2007 startet der Wettbewerb wieder. Sie können mit Ihrem Unternehmen in drei Kategorien, Klein-, Mittel-, und Großbetriebe, einreichen. Machen Sie mit!

→ www.familienfreundlichsterbetrieb.at

TELEFIT 2007



26. April – 28. Juni 2007



Die Informations-Roadshow
mit 30 Stops in ganz Österreich

Information & Anmeldung unter:
www.telefit.at
oder beim kostenlosen
WKÖ-Servicetelefon:
0800 221 223



WILLKOMMEN BEI DER TELEFIT-SHOW!

Die TELEFIT-Show ist die größte Informations-Roadshow Österreichs. Seit 1997 haben über 32.000 Unternehmer eine der 266 Shows besucht. Und auch 2007 ist wieder eine TELEFIT-Show in Ihrer Nähe – spannend, informativ und unterhaltsam!

PRÄSENTIERT VON



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH



wir sind
ein starker partner in der ostregion.

UNSERE 560 BETEILIGUNGEN TRAGEN ZUR STÄRKUNG DER WIRTSCHAFTSKRAFT UND DES ARBEITSMARKTES IN DER OSTREGION BEI. WIR SIND ZUVERLÄSSIGER PARTNER DER ÖFFENTLICHEN HAND, DER REGIONALEN BETRIEBE UND EINRICHTUNGEN.



Strategie. Synergie. Partnerschaft.