



Die Taekwondo-Strategie

Das Seminar beinhaltet Taekwondo-Praxis-Elemente (inkl. Abschlusszertifikat) und theoretische Beratung in Unternehmensstrategie. Es spannt den Bogen, dass in einem gesunden Körper „mit Hand und Fuß“ (bzw.

Faust = Kwon und Fuß = Tae) ein gesunder Geist (= Do) wohnt und dies zu einem gesunden Unternehmen führt. Dauer: zwei Tage. Seminarkosten: 390 Euro (zzgl. 20 Prozent MwSt.) www.orange-cosmos.com

Gemeinsam Bewegungsabläufe trainieren: Beim Taekwondo werden Teamgeist, Konzentration, Durchhaltevermögen und Fairness geschult.

Fotos: ee (4)

„Charyot!“ – Chefs lernen aus Taekwondo

BAD ZELL. „Charyot kyon-ge“ – Achtung, verneigen! Zuerst zollt man dem Gegenüber beim Taekwondo Respekt. Die Lehren des Kampfsports kann man auch für das eigene Unternehmen nutzen.

VON E. EIDENBERGER

„Hana, dul, set, net“, zählt Taekwondo-Landestrainer Erwin Oppermann. Vier Mal einen Fauststoß nach vorne, den „Chirugi“. Schnell kommen die in die traditionellen Toboks gekleideten Teilnehmerinnen ins Schwitzen. „Ich hab nicht gedacht, dass Taekwondo schon bei den einfachsten Übungen so anstrengend ist“, sagt Marietta Kleinhagauer lachend.

Sie ist Landesgeschäftsführerin des Wirtschaftsverbands und macht dem Job zuliebe gern auch mal Überstunden. „Zeitmanagement ist für mich ein großes Thema. Und ab und zu auch Nein sagen zu kön-

nen“, sagt sie über ihre Ziele im Seminar.

Beim Taekwondo ist „Nein sagen“, also das Abwehren von Angriffen, ein wesentlicher Bestandteil. „Die richtige Haltung zählt. Wenn man mit dem Rücken zur Wand steht, kann man nicht mehr zurückweichen. Dann ist ein Entgegenstellen oft die bessere Taktik“, erklärt Oppermann.

„So ist es auch im Geschäftsleben“, sagt Strategie-Experte und Unternehmensberater Harald Schützing. Ob beim Verhandlungspartner oder beim Mitarbeiter – eine positive Haltung strahlt Selbstbewusstsein aus und stärkt die Gesprächsbasis. Zudem lernt man, im Gespräch beweglich zu bleiben, wenn nötig auszuweichen und im

entscheidenden Moment zu kontern.

Das gelingt natürlich nicht immer: „Manchmal fällt man eben auf die Nase, aber dann zumindest mit der richtigen Technik, damit man sofort wieder hochkommt.“

„Taekwondo ist ein Kampfsport Mann gegen Mann. Ich konnte mir nicht vorstellen, wie ich das auf

meine Firma übertragen kann. Schließlich kämpfen wir da im Team“, sagt Claudia Grininger-Gramberger. Sie ist Eigentümerin der Werbeagentur 1st Company in Vöcklamarkt.

Die Gruppendynamik, die entsteht, wenn man gemeinsam übt oder Herausforderungen besteht, hat sie dann aber begeistert. „Ein Brett zu durchschla-

gen, war für mich bisher ein Ding der Unmöglichkeit! Jetzt hab ich es geschafft, genauso wie die anderen Teilnehmerinnen“, freut sich auch Kinesiologin Birgit Ebner aus Traun über das Erreichte.

Über Ziel hinaus denken

„Man soll nicht nur bis zu seinem Ziel denken, sondern darüber hinaus“, erklärt Schützing. Das gilt auch für das Taekwondo-Brett. „Ziele ich nur bis zum Brett, kann ich es nur schwer durchschlagen. Ich muss hinter das Brett hindurch zielen, um Erfolg zu haben“, stellt Oppermann die Verbindung zum Kampfsport her.

Wie beim Taekwondo gibt es auch in der Wirtschaftswelt Regeln. „Diese stellt man auf, um sie auszureizen und gegebenenfalls zu sprengen – das tut auch der kluge Taekwondo-Kämpfer“, sagt Oppermann.



Angreifen und Angriffe abwehren, die richtige Technik beim Fallen und mit Konzentration ein Brett durchschlagen.

acamp

Iro&Partners

Personal- und Managementberatung

Wir sind ein international tätiges, erfolgreiches Produktions- und Handelsunternehmen von hochqualitativen **GARTEN-** und **FREIZEITMÖBELN** für den Privat- als auch für den Gastro-/Objektbereich. Unser Hauptsitz befindet sich im oberösterreichischen **VORCHDORF**. Derzeit besetzen wir folgende zwei **Schlüsselpositionen** neu:

Kfm. Leiter/in

Ihr Verantwortungsgebiet umfasst die Leitung der Bereiche **Finanz-** und **Rechnungswesen, Controlling, Reporting, Verwaltung, Personalwesen** und **IT**. Unterstützt werden Sie von einem kompetenten, motivierten Mitarbeitersteam. Nach entsprechender Einarbeitung übertragen wir Ihnen auch den **Einkaufsbereich**.

Wir erwarten von Ihnen eine fundierte kfm./bw. Ausbildung (z.B. HAK, BWL, etc.) sowie mehrjährige Erfahrung in leitender Funktion im kfm. Bereich (vorzugsweise eines Industrieunternehmens). Sie bringen ein hohes Maß an Eigenmotivation und Durchsetzungsstärke mit. Ihre Arbeitsweise ist gekennzeichnet durch eine zielstrebige, pragmatische, unternehmerische Denk- und Handlungsweise.

Wir bieten Ihnen eine **attraktive Führungsfunktion** mit weitreichenden Kompetenzen. In weiterer Folge ist mit dieser Funktion die **Prokura** verbunden.

Key Account Manager/in Westeuropa

Direkt dem Vertriebsvorstand unterstellt, umfasst Ihr Aufgabengebiet den Aufbau der **Key Accounts** in den Ländern **Italien, Spanien, Portugal, Frankreich, Benelux** und **Skandinavien** mit Budgetverantwortung.

Wir erwarten von Ihnen eine fundierte kfm./bw. Ausbildung (idealerweise Exportschwerpunkt), gute Fremdsprachenkenntnisse (Englisch, ev. auch Französisch, Spanisch, Italienisch), Berufserfahrung im **Vertrieb** in o.a. **Auslandsmärkten** (mit Großflächen, Retailern, vorzugsweise im DIY- und/oder LEH-Bereich) sowie hohe Reisebereitschaft.

Wir bieten einem kontaktfreudigen und engagierten Key Account Manager eine interessante berufliche Herausforderung mit **weiteren Entwicklungsmöglichkeiten** und ein attraktives Gehaltspaket.

www.iropartners.at • p.schmoelzer@iro.co.at

Office Salzburg: 5020 Salzburg, Reichenhaller Str. 6-8 • Tel: +43/(0)662/84 35 67-0 • Fax: DW - 44
Office Wien: 1130 Wien, Hietzinger Kai 131 • Tel: +43/(0)1/876 05 87

Unsere Produkte aus dem Bereich Identifikationssysteme sind aus Handel und Industrie nicht mehr wegzudenken. Wir suchen für unsere Zentrale in Salzburg eine/einen Mitarbeiter/in für die Stelle:

Kundenbetreuer/-in im Außendienst

In dieser Funktion sind Sie für die kaufmännische Betreuung unserer Kunden zuständig.

Zu Ihren Kernaufgaben gehört neben der engagierten Kundenberatung, die Erstellung und Verfolgung von Angeboten und Aufträgen, sowie die aktive Zusammenarbeit mit den Vertriebskollegen im Innendienst.

Idealerweise verfügen Sie über eine kaufmännische Ausbildung. Gute Englischkenntnisse und den sicheren Umgang mit Windows Anwendungen setzen wir voraus. Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch ein hohes Maß an Eigenverantwortung sowie Lernbereitschaft aus. Ein Grundverständnis für technische Produkte erleichtert Ihnen den Einstieg.

Wir bieten Ihnen eine spannende Aufgabe mit viel Freiraum, variabel gestaltbare Arbeitszeiten und ein kollegiales Umfeld. Sie haben die Chance die Erfolgsgeschichte des dynamisch wachsenden Identifikationsunternehmens mitzugestalten.

BSR idware GmbH
z.Hd. Hr. Günter Schmidhuber
Jakob-Haringer-Straße 3
5020 Salzburg oder jobs@bsr.at
www.bsr.at

BSR

SOLUTIONS FOR IDENTIFICATION

Fissler

sucht
FACHBERATERINNEN
auf Basis freier
Dienstvertrag
(4 Tage pro Woche)
für unseren
Fissler-Shop
KIKA Ansfelden
Tel. 1 914 76 22 / 22
Fr. Berger,
E-Mail:
elisabeth.berger@fissler.at

**DORNER
MAYER**

Elektroanlagenbau

**Kalkulant
Bauleiter
Projektleiter**

m/w – mit Berufspraxis
dringend gesucht!
Eichenstr. 9, 4600 Wels
Tel. 07242/424 41
office@dorner-mayer.at