

VON SEBASTIAN PAULICK

Vier verschiedene Visitenkarten trägt Robert Baurecht in seiner Brieftasche. Auf jeder davon steht sein Name zu lesen, aber nur auf einer der seiner eigenen kleinen Firma: „How to win“. Die anderen weisen ihn als Head of Sales oder Assistent des Vorstands bekannter Großunternehmen wie Redmail, Resolve oder Bridgestone aus.

Robert Baurecht ist Verkaufsleiter auf Zeit. „Das ist sehr erfrischend für einen Unternehmer, wenn ihm jemand sagt: Ich übernehme

baue Baurecht das Unternehmen mit seinem Partner Wolfgang Herrnhof auf, ab Jänner 2009 soll es als GmbH neu starten – mit dem neuen Mitinhaber Wolfgang Heigl als Chef.

Hebel ansetzen „Einen neuen Auftrag beginnen wir mit einem eintägigen Workshop beim Kunden, bei dem wir sein Geschäft zu verstehen versuchen“, erklärt Heigl. Wenn die Erfolgsfaktoren, die Risiken und der Markt identifiziert sind, können auch die Hebel überlegt werden, die anzusetzen sind. Und dann wird über's Geld gesprochen.

„Wir vereinbaren ein Um-

Lebenswege: R. Baurecht, W. Heigl

Der Gründer Der Kärntner Robert Baurecht, 47, war für Hewlett Packard, die Volksbank Kärnten und Telering tätig, ehe er 2002 die Idee zu How to win hatte. 2004 gründete er das Unternehmen mit Wolfgang Herrnhof.

Der Chef in spe Der Oberösterreicher Wolfgang Heigl, 38, war in Top-Positionen für US-Konzerne tätig; zuletzt gründete er die Österreich-Niederlassung von Hyperion. Ab 1. Jänner wird er Geschäftsführer der How to win GmbH.



Wolfgang Heigl: How-to-win-Chef ab 2009

„Ich bin nicht so glücklich, wie ich ihm nicht zugetraut.“ Bei neun von zehn Aufträgen, schwört Wolfgang Heigl, erreiche How to win das vereinbarte Ziel – das zwar nicht immer so ambitioniert sei wie der vollmundige Werbeslogan „Double your sales“, aber immer hoch gesteckt. Das beweise, dass das Konzept der Leih-Verkaufschefs aufgehe.

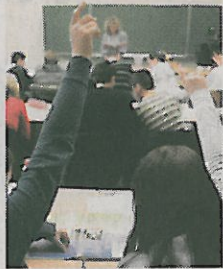
Gibt es neben How to win noch weitere Verkäufer-Trainer, die auf diese Weise arbeiten? „Uns ist keiner bekannt“, sagt Robert Baurecht und lehnt sich zurück. „Und das versetzt uns in die Lage, sehr entspannt über Tagsätze verhandeln zu können.“

Zahl der Woche

50.700

Wie soll es nun weitergehen? Ist die Schulpflicht einmal vorbei, stellen sich viele Jugendliche diese Frage, weil sie nicht wissen, was sie wollen.

Nun hat sich das Problem verlagert: Jugendliche und ihre Familien wissen nicht, wie es weitergeht, weil die Ausbildungsplätze fehlen. Laut einer Erhebung der Arbeiterkammer leidet ein Viertel aller Familien am Lehrstellen- und ein Zehntel am Schulplatzmangel. Somit wissen 50.700 Familien – das ist mehr als ein Drittel aller Familien mit Kindern zwischen 14 und 17 Jahren –



Wo weiterlernen?
Die Plätze fehlen

nicht, wie es mit der Ausbildung ihres Nachwuchses weitergehen soll.

Die AK verlangt deshalb die sofortige Inbetriebnahme aller 15.000 überbetrieblichen Ausbildungsplätze, sowie den Abschluss des Jugendbeschäftigungspaketes.

Top-Kongress für die Verkaufskarriere

Verkäufer von heute sind Spezialisten mit einem hochprofessionellen Berufsprofil: Sie gelten als qualifizierte Fachkräfte und zählen zu den meistgesuchten Berufsbildern der Gegenwart. Denn erstklassige Verkaufsqualifikationen sind rar – und dementsprechend gefragt. Den entscheidenden Informationsvorsprung zum Thema Verkauf bietet die Top-Referenten beim 1. Österreichischen Verkaufskongress im kommenden Februar.

INFO: 1. Österr. Verkaufskongress, 19. und 20. Feb., Raiffeisenforum Wien. Kosten: 770 Euro (exkl. MwSt.). Infos unter www.vbc.at und www.wifi.at/managementforum

Architektinnen sind „Gründerinnen 2008“

Die Inhaberinnen des Leobener Architekturbüros **veider*röthl*kaltenbrunner** sind die steirischen „Gründerinnen des Jahres“. Platz zwei geht an das **textzentrum graz, edition keiper**, Bronze errang das Designshop **kwirl**. Das Gründerinnenzentrum Steiermark lobte diesen Preis nun schon zum zweiten Mal aus, um Frauen Mut zu machen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Die siegreichen Architektinnen „punkteten mit hohem Engagement und Durchsetzungsvermögen in einer Männerdomäne und zogen schon im ersten Jahr Großprojekte an Land“, hieß es in der Jury-Begründung.

Career 09: Der Karriereratgeber

Der Karriereratgeber „Career 09“ ist wieder da, mit Tipps, Angeboten und dem „Career-Monitor“, in dem Personalchefs sagen, was sie von Jobeinstiegern erwarten.

INFO: Career 09, € 16,- im Buchhandel oder unter www.careernet.at



FHWien kürt den Alumnus 2008

Die FHWien kürt am Freitag, 28. November, den Alumnus des Jahres 2008 im Rahmen der Alumni&Co Gala in der Wiener Hofburg.

INFO: Gala-Karten und Infos unter www.fh-wien.ac.at/alumni

eCard-Gebühr: Viele zahlen doppelt

Am 15. November ist das Serviceentgelt für die eCard fällig geworden. Bei Arbeitnehmern, die zwei Jobs ausüben, wird dieses Entgelt zwei Mal eingehoben (auf der Gehaltsabrechnung ersichtlich). Sie können jedoch einen Antrag auf Rückerstattung bei der Gebietskrankenkasse stellen.