

BUSINESSFORUM 2006

Entdecke das Faultier, nütze den Zollstock!

Volles Haus beim 4. Businessforum der *Kleinen Zeitung* in der Grazer Seifenfabrik, das hieß in dem Fall: 450 Meter Leben, dessen Restlaufzeit ab sofort entschleunigt und um etliche (Selbst-)Erkenntnisse bereichert sein sollte.

OTHMAR WAGNER,
HELLFRIED SEMLER

Zeit ist Geld? Nein, Zeit ist Leben, sagt Lothar Seiwert, und der sollte es wissen. Schließlich gilt er als Deutschlands führender Zeitmanagement-Trainer, der der permanenten Beschleunigung des Lebens die

Aufforderung entgegenhält: **Bremst die Hetzer!** „Nicht die sind am erfolgreichsten, die sich voll in den Beruf stürzen, sondern jene, die sich bei allem Engagement auch Zeit für ihr Privatleben nehmen“, sagt Seiwert. Den 450 Unternehmern und Füh-

rungskräften aus der steirischen Wirtschaft, die zum 4. Businessforum in die Grazer Seifenfabrik gekommen waren, empfahl er, sich gedanklich aufs Sterbebett zu legen: „Und dann fragen Sie sich, wofür hätten Sie im Leben gerne mehr Zeit gehabt. Fürs Büro etwa?“ Also lieber öfter einmal das „innere kleine Faultier“ entdecken. Schließlich verbringen Führungskräfte 60 Prozent ihrer Zeit ohnehin mit Sachen, die zwar dringend sind, aber nicht wichtig. Damit der gute Vorsatz, sich aufs Wesentliche zu konzentrieren, eindrücklich im Gedächtnis bleibt, drückt Seiwert jedem seiner 450 Zuhörer einen 100-Zentimeter-Zollstock in die Hand („und die Raucher reißen bitte ein gutes Stück ab“). Jeder suche sich seine Altersmarkierung, vergegenwärtige sich, wie viel Zentimeter alias Jahre ihm potenziell noch bleiben und bedenke von nun an: „Heute beginnt der erste Tag vom Rest deines Lebens.“

In einer Podiumsrunde, moderiert von *Kleine-Zeitung*-Chefredakteur Hubert Patterer, pack-



Eindrucksvoll, die Sprache von Händen und vom Gesicht

Lampenfieber ist ein Turbo im Geschäftsleben

Die Körpersprache ist ein Mittel zum Erfolg.

Wie gehe ich auf einen Geschäftspartner zu? Wie reiche ich ihm die Hand? Wie präsentiere ich mich von der besten Seite? In einer mit Humor gewürzten Interpretation von Körperhaltung und Gesichtsausdruck legte Monika Matschnig (Bild oben), Expertin für Körpersprache, die Wirkung dieser stummen Signale dar, die die Aussagen jedes Menschen überall begleiten. Interessante Details arbeitete Matschnig in immer wiederkehrender Interaktion mit dem Publikum heraus. So etwa, dass Menschen kaum länger als sechs Minuten aktiv zuhören können, eine Anregung für die Gestaltung von Geschäftsgesprächen. Oder: „98 Prozent überlegen, was werde ich sagen, nur zwei Prozent denken darüber nach, wie werde ich es sagen.“ Doch das Wie sei das Um und Auf der Gesprächsführung. Es sei wesentlich, wie sich eine Person präsentiere, erzählte Matschnig an Hand einiger Beispiele, erst in zweiter Linie komme es auf das Produkt an. Wer etwa mit Lampenfieber in eine Besprechung gehe, „unter Strom steht“, sollte sich auf die positive Seite des „Adrenalinstoßes“ besinnen: „Das setzt Energien frei, die man in den Verhandlungen nutzen kann.“ Matschnigs Schlussakord klang einfach – selbstbewusstes Auftreten kann man lernen.

Der symbolhafte Zollstock: „Heute beginnt der erste Tag vom Rest deines Lebens“, sagt Lothar Seiwert





Matschnig: Das Ziel anpeilen, die Übersicht nicht aus den Augen verlieren, Emotionen geschickt einsetzen



Lebhafte Podiumsrunde (von links): Alois Czipin, Hubert Patterer, Hansjörg Tengg
SOMMER (10)



Die Gastgeber: Kleine-Zeitung-Geschäftsführer Walter Walzl (links) und Organisator Werner Gröbl



Wolfgang Bachler gab Praxistipps

ten danach der Sanierungsspezialist Hansjörg Tengg und der Unternehmensberater Alois Czipin ihren reichen Fundus an Erfahrungen aus. „Nicht in eine Maschinerie hineinhetzen lassen, das Wichtige vom Unwichtigen trennen“, empfahlen beide. Freilich, ständige Veränderung sei unabdingbar, um Unternehmen

fit zu erhalten, sagte Tengg – „und wenn es nicht anders geht, dann muss man Veränderung inszenieren“. Sonst drohe die sklerotische Verwaltung persönlicher Schrebergärten – bis hinauf in die Führungsspitze. Als Konsum-Sanierer hat Tengg hier reiche Erfahrung. Czipin forderte: „Veränderung muss verständlich ge-

macht werden, alle müssen wissen, worum es geht, und man muss zeigen, wo es weh tut. Dann werden die Mitarbeiter alles tun, um dem Schmerz aus dem Weg zu gehen.“

Dass auch Unternehmen Erfahrungen aus dem öffentlichen Dienst nutzen können, zeigte Wolfgang Bachler auf, Chef einer

Security-Firma und früher Chef der Gendarmerie-Eliteeinheit Cobra. Menschenführung und das gezielt geplante Eingehen auf spezielle Situationen wie auch rasche Reaktion auf neue Gegebenheiten stellte Bachler als die wichtigsten Faktoren für den Erfolg dar. Seine zentrale Empfehlung: Übersicht bewahren.

**SONDER-
AUSSTATTUNGEN**

um nur

€ 1,–*

www.peugeot.at

Sie sparen bis zu
€ 4.000,–**

**PEUGEOT FESTIVAL
DER ANGEBOTE**
BIS 30. NOVEMBER 2006

*Gültig bei Kauf eines lagernden Peugeot 107, 206, 206 SW (exkl. 206 CC), 207, 307, 307 SW (exkl. Sondermodell OXYGO und 307 CC), 407, 407 SW, 407 Coupé, 607, 807 und Partner PKW zwischen 2.11. und 30.11. und Auslieferung bis 31.12.2006. Angebot beim Peugeot 206 und 206 SW (exkl. 206 CC) auch gültig auf Werksbestellungen und Auslieferung bis 31.01.2007. Alle Angebote nur gültig für Privatkunden. Preisangaben in Euro inkl. NoVA und MwSt. Bei teilnehmenden Peugeot Händlerpartnern im Aktionszeitraum gemäß Händlerinformation und solange der Vorrat reicht. **Maximale Ersparnis beim Kauf eines 607.

Peugeot. Mit Sicherheit mehr Vergnügen.

