

INSZENIERUNG

Business ist auch nur Showbusiness



Deutsche Bank-CEO **Josef Ackermann** zieht seine Show ab

Sie jonglieren mit Milliarden, doch der Auftritt vor einem Publikum treibt Managern regelmäßig die Schweißperlen auf die Stirn. Die Theaterwissenschaftlerin Brigitte Biehl hat für ihr Buch „Business is Showbusiness“ (Campus; siehe kompakt vorige Woche) zwei Jahre lang die Selbstinszenierung von Vorständen auf Hauptversammlungen und bei Bilanzpressekonferenzen beobachtet. „Plump und pannenreich“ lautet ihr Resümee. „Die Reden enthalten wenig persönliche Einschätzungen, wenig Humor, dafür ausgetretene Kli-

schees wie ‚Kostenbremse‘ oder ‚Chancen als auch Risiken‘.“ Und die meisten CEOs würden ihre Rede nicht halten, sondern vorlesen. Kurzum: Topmanager wirken wie „risiko- und konfliktscheue Anpasser“, denen aus Angst um die Karriere alle Ecken und Kanten abhanden gekommen sind.

Ein paar Nachhilfestunden sind also durchaus angebracht. „Mit zunehmender medialer Aufmerksamkeit und Personalisierung in den Wirtschaftsmedien müssen Manager zunehmend auftrittstauglich sein, um zu überzeugen

und Ideen zu verkaufen.“ Biehl hat auch untersucht, nach welchen Kriterien CEOs in der Öffentlichkeit benotet werden. Dazu gehören Kompetenz aufgrund von Erfahrung und Intelligenz, Aussehen, Alter, Herkunft, Manieren und Charisma. Gefragt ist ein „lockerer und ungezwungener, aber auch stilsicherer und begeisterungsfähiger“ Auftritt. Biehls Fazit nach 270 Seiten: „Die Differenzen zwischen den Manager-Typen sind nicht groß, der Selbstdarsteller ist eben kein Verwandlungskünstler, sondern bleibt Ideologe.“ (gul)

Der Österreichische Kommunal-Verlag sucht für sein marktführendes Fachmagazin im Kommunalbereich wegen der bevorstehenden Pensionierung eines Kollegen des Beraterteams einen (m/w):

VERKAUFSPROFI im Anzeigenverkauf

Ihre Aufgaben:

- Kundenberatung und -betreuung
- Realisierung von Maßnahmen zur Neukundengewinnung
- Gewährleistung höchster Kundenzufriedenheit
- Markt- und Mitbewerbeobachtung

Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Medienbereich/Anzeigenverkauf
- Repräsentatives Auftreten
- Verhandlungsstärke und Selbstmotivation
- Einsatzbereitschaft und Flexibilität
- Teamfähigkeit

Wir bieten:

- Bestehenden Kundenstamm
- Aussicht auf Übernahme eines langjährig betreuten Kundenstamms wegen Pensionierung eines Kollegen
- 38,5 Stunden Woche mit Zeitausgleich
- Leistungsgerechte Bezahlung
- Arbeitsplatz im Herzen von Wien

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, die selbstverständlich vertraulich behandelt werden, senden Sie bitte mit Foto an:

Österreichischer Kommunal-Verlag GmbH
z. Hd. Frau Patrizia Poropatits
Löwelstraße 6/2, Stock, 1010 Wien
E-Mail: patrizia.poropatits@kommunal.at



GRÜNDER DER WOCHE

Als Vorstand der Amis Asset Management Investment hat die Juristin Véronique Marie Martineau Finanzgeschäfte gesteuert – jetzt entwirft sie edle Täschen für Hand- und Fußgelenke. „Das ist kein Widerspruch“, sagt sie fröhlich. „French Bags“ heißt der neue Luxustrend, den Martineau in ganz Europa etablieren will. Im September hat sie in der Marc-Aurel-Straße in Wien mit dem offiziellen Verkauf begonnen. (man)



Véronique Martineau entwirft Taschen für das Luxussegment

1 Idee. „Vor einigen Jahren hatte ich die Idee, eine Handgelenktasche für alle dringend benötigten Kleinigkeiten zu schaffen. Gleichzeitig bin ich sehr anspruchsvoll, was Material und die Verarbeitung betrifft. Das hat sich als echte Marktlücke herausgestellt.“

2 Produkt. „Material und Verarbeitung sind für das Luxussegment gedacht und kosten ab 260 € pro Stück. Ich musste fünf Luxusböden besuchen, um meine Lieferanten zu finden. Galuchat, das ist exklusive Haifischhaut, muss jedes Mal aus Frankreich eingeflogen werden. Die Entwicklung des Zippverschlusses alleine hat fast 6 Monate gedauert. Hergestellt werden sie in der Slo-

wakei. Die Taschen sind sehr leicht, man bekommt davon keinen Tennisarm und kann die ganze Nacht damit durchtanzen – das habe ich selbst ausprobiert.“

3 Ziel. „Mein Ziel ist ein Generalvertreter in jedem Land in der EU. In Deutschland habe ich schon einen. In Kürze werde ich vermutlich weitere drei haben. Auch Russland ist ein Thema. Ich entwerfe außerdem bereits weitere Modelle, wie eine Braut-Tasche aus weißem Lamleder. Die Nachfrage ist sehr groß.“

4 Investition. „Die Finanzierung war das Hauptproblem. Die Anfangsinvestitionen betragen zwischen 30- und 50.000 Euro. Finanziert habe ich es mit Eigenmitteln und Privatkrediten.“

BERATERAUSBILDUNG mit MASTERABSCHLUSS

MBA - Projektmanagement | MBA - Eventmanagement | M.A. - Mediation & Konfliktregelung
MSc - Coaching & Organisationsentwicklung | MBA - Unternehmerisches & Soziales Management

Info unter: +43-1/ 263 23 12 - 0
www.bildungsmanagement.at

