



Reibungslose Übergabe: Auch bei Firmen oft ein heikles Thema Foto: Gepa

NACHFOLGE: Suche mit überregionalem Netzwerk

Was tun, wenn Firmenchefs keine Nachfolger finden?

RIED. Unternehmensnachfolge ist für Klein- und Mittelbetriebe ein heikles Thema. Mit Hilfe von Experten können Probleme im Nachfolgeprozess vermieden werden.

„Fünf Jahre vor der Pensionierung sollte ein Firmenchef beginnen, sich Gedanken über die Nachfolge zu machen“, sagen Josef Ruml und Peter Panholzer, Geschäftsführer der KMUnion in Ried, die Klein- und Mittelbetriebe wie etwa Tischler bei der Unternehmensnachfolge betreut.

Tipp des Experten, wenn kein Nachfolger oder Käufer gefunden wird: Nicht nur lokal suchen. Denn bei der Konkurrenz in der Umgebung anzufragen, bringt oft nichts. KMUnion arbeitet in einem überregionalen Netzwerk mit Hermann Haslauer (Leitz), Michael Hofer

(Eternit) und Norbert Thumfart (Weyland) zusammen. Gute Kontakte gibt es nach Bayern, dort sei der Übernehmermarkt größer.

„Der Verkaufsprozess dauert in der Regel drei Monate bis ein Jahr“, so Panholzer. Beim Verkaufswert gilt die Faustregel: Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) mal 3 bis 5 abzüglich offener Verbindlichkeiten. „Man muss damit rechnen, dass die ‚Perle‘ nicht das bringt, was man hineinsteckt hat“, sagt Ruml. (ee)

„Der Verkaufswert einer Firma wird meist überschätzt.“

JOSEF RUMPL
Geschäftsführer KMUnion



Foto: Werk

Mitarbeiterbefragungen: Wie sie zum Erfolg werden

LINZ. Eine Unzahl an Fragen, zu lange Intervalle zwischen den Befragungen und keine spürbaren Veränderungen. Das sind die größten Fehler, die bei Mitarbeiterbefragungen gemacht werden, sagt Berater Lambert Gneisz, der es anders macht.

VON SIGRID BRANDSTÄTTER
UND KATHARINA HOFER

Alle zwei bis drei Jahre einen Katalog mit 170 Fragen von den Mitarbeitern beantworten zu lassen. Dann 25 Ansatzpunkte finden, wo es Verbesserungspotenzial gäbe. In der Realität bleiben die Firmen oft in halbfertigen Projekten stecken, weil zu viel angefangen wird, ohne je zu spürbaren Verbesserungen zu kommen.

Das sei das Grundproblem vieler Mitarbeiterbefragungen, sagt Lambert Gneisz, ein Unternehmensberater, der sich auf Mitarbeiterbefragungen spezialisiert hat. Dass nach mehreren Durchgängen die Beteiligung ins Bodenlose falle, verwundere kaum.

In der Kürze liegt die Würze

Gneisz geht einen anderen Weg: Er sagt, die Firmen dürften maximal zwölf Fragen aus maximal vier Themenbereichen stellen. Das aber regelmäßig und mit unbedingter Veröffentlichung der Ergebnisse an die Mitarbeiter.

Wissen Sie, was Sie an Ihrem Arbeitsplatz tun sollen? Haben Sie die Möglichkeit, dies auch zu tun? Werden Sie von jemanden geführt? Fühlen Sie sich in

Ihrem Job wohl? sind die vier Themenschwerpunkte. Drei Minuten beansprucht die anonyme Befragung. Ein Freitext - „Was ist Ihnen sonst noch wichtig?“ - bietet den Befragten die Möglichkeit, zusätzlich Dampf abzulassen. Bis zu 45 Prozent nutzt dies auch. Dieser Anteil steige oft nach mehreren Runden, da die Mitarbeiter dem Instrument dann mehr Vertrauen entgegen bringen würden, so Gneisz' Erfahrung.

Alle zwei, drei Monate wird wiederholt. „Jeweils zwei Wochen später gibt es Ergebnisse, die den Mitarbeitern präsentiert werden müssen und nicht nur den Führungskräften vorbehalten sind.“ Gneisz arbeitet mit einem Ampelsystem. Orange und rot zeigen die kritischen Themen an.

„Wichtig ist die regelmäßige Wiederholung. Nur dann sind Stimmungsveränderungen wahrnehmbar“, so Gneisz. „Eine Firma ist wie ein großes Schiff. Ich lenke und es dauert, bis der Frachter reagiert. Ähnlich träge sind Organisationen. Daher: kurz, aber regelmäßig nachfragen, um frühzeitig informiert zu sein.“

Zu Gneisz' Kunden zählen Greiner Extrusionstechnik, Schachinger Logistics und ÖAMTC.

„Ich liefere die Pulsuhr, die Firmen reagieren auf die Werte.“

LAMBERT GNEISZ
Unternehmensberater



Foto: Werk



Foto: Wodicka

Viel Arbeit, gute Stimmung?

STICHWORT

Tipps und Tricks

- * Einmal ist Keinmal, nur die Wiederholung in regelmäßigen, kurzen Zeitabständen bringt Effizienz
- * Zehn prägnante Fragen zu vier Themen sollen Stimmungsbarometer liefern
- * Die Beantwortung dauert maximal drei Minuten
- * Rasches Vorliegen der Ergebnisse in Ampelform
- * Grün für „sehr gut“, Gelb heißt „Enthaltung“, Rot bedeutet „schlecht“
- * Jedem Befragten muss das Ergebnis auch präsentiert werden

TRESCON
CREATING CORPORATE CULTURE

www.trescon.at

Starke/r Verkäufer/in gehobenen Formats

für Neukundenakquisition und Ausschöpfung / Betreuung des vorhandenen Kundenpotenzials im Sinne von „one face to the customer“

Die Grundlage ist das gesamte Finanzierungsgeschäft auf Leasingbasis und der Verkauf von Zusatzdienstleistungen und ein konzerninternes und externes Netzwerk-Management. Ihr Ziel ist die Erreichung optimaler Kundenzufriedenheit unter Beachtung der Servicelevels und Qualitätsstandards.

Grundkenntnisse und Verständnis für Finanzen und eine absolute Kundenorientierung sind zwei der wichtigsten Säulen in der Vertriebsphilosophie. Auf Basis einer fundierten kaufmännischen Ausbildung wird eine gediegene Einschulung – abgestimmt auf den bisherigen Werdegang – geboten. Das Lebens- und Berufsalter ist hier nicht so wichtig wie Freude an der Kundenbindung und eine solide Auffassung von langfristigen Verkauf. Hier geht es um die Produktbereiche Immobilien, Mobilen und Kfz.

Wir bieten für ein Kennenlernen ein erstes intensives Grundsatzgespräch an und informieren Sie gerne über diesen Konzern und die weitere Vorgangsweise. Übersenden Sie uns daher bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Lichtbild unter Kenn.Nr. 4547.

CFR
Consulting Group

TRESCON Betriebsberatungsgesellschaft m.b.H., A-4040 Linz, Hagenstraße 20
Tel. +43-732-73 83 41, Fax +43-732-73 03 04
linz@trescon.at, www.trescon.at, www.cfr-group.com

TRESCON
CREATING CORPORATE CULTURE



Regionalmanager/in

für den Bereich Nachhaltigkeit und Umwelt

Die Regionalmanagement Oberösterreich GmbH (RMOÖ) sucht drei Regionalmanager/innen zur Betreuung der Regionalentwicklung in den Bereichen Nachhaltigkeit und Umwelt:

Region 1: Mühlviertel und Stadt Linz (Bürositz Freistadt)

Region 2: Kirchdorf, Linz-Land, Steyr-Stadt und Steyr-Land (Bürositz Steinbach/Steyr)

Region 3: Gmunden, Vöcklabruck (Bürositz Vöcklabruck)

Ihre wesentliche Tätigkeit umfasst die Umsetzung regionaler Strategien und Schwerpunkte in den Bereichen nachhaltige Entwicklung und vorsorgender Umweltschutz. Sie begleiten die Projektentwicklung und -initiierung sowie die Etablierung von Projektgruppen und die Vernetzung von Projekten in der jeweiligen Region. Sie wirken an Informations- und Bewusstseinsbildungsangeboten sowie Bürgerbeteiligungsprozessen zum thematischen Schwerpunkt mit. Ebenso informieren Sie über nationale und europäische Fördermöglichkeiten und geben Hilfestellung bei Förderungsansuchen und Projektfinanzierungen. Sie arbeiten eng mit der Öö. Akademie für Umwelt und Natur zusammen.

Für diese Aufgabe bringen Sie bereits Erfahrung im Bereich Regionalentwicklung mit und verfügen über eine hohe Affinität zum Themenkreis Umwelt. Konsequentes Arbeiten, Problemlösungskompetenz und Umsetzungsstärke sind unabdingbare Anforderungen für diese Funktion.

Die Anstellung erfolgt in Form eines Teilzeit-Dienstverhältnisses bis zu 25 Wochenstunden und nur für das Gebiet der Region 1 ist ein Beschäftigungsverhältnis bis zu 40 Wochenstunden geplant.

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre schriftlichen Unterlagen bis **spätestens 23. 7. 2007** unter der Kenn.Nr. 4562.

CFR
Consulting Group

TRESCON Betriebsberatungsgesellschaft m.b.H., A-4040 Linz, Hagenstraße 20
Tel. +43-732-73 83 41, Fax +43-732-73 03 04
linz@trescon.at, www.trescon.at, www.cfr-group.com

DAS XXXL-TEAM FREUT SICH AUF SIE!

Tischler/in Vollzeit
für unser Fotostudio in Wels

Sie sind für die **Kojengestaltung** (Bodenverlegung und Malerarbeiten) und **Auf- und Umbauarbeiten** (Möbelaufbau) verantwortlich. Voraussetzung ist **handwerkliche Geschicklichkeit**.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
XXXLutz Wels, zH Wolfgang Zeiger, Löwenzahnstraße 6,
4600 Wels, Tel.: 050111/127650



Offene Stellen

Verkaufspersonal

Freundliche Mitarbeiterin für unsere OMV-Tankstelle - Ihnen fehlt jedoch der richtige Partner? www.gate2business.at verbindet

Vermögensberater gesucht!
Tel: 0 73 2 / 38 04 22 oder
0 69 9 / 161 60 100

Sie haben eine tolle Geschäftsidee - Ihnen fehlt jedoch der richtige Partner? www.gate2business.at verbindet
Erfinder und Manager!
[gate2business](http://gate2business.at)
Tel: 0732/ 9015-5601

Hutchison 3G Austria (bekannt unter der Marke "3" - Videotelefonie) sucht für eine Verkaufsstelle in Steyr **Verkaufspersonal**. Aufgaben: Kundenberatung und Kundenservice sowie Verkauf und Präsentation der Produkte von 3. Anforderungen: Freude an intensiver Kundenberatung und am Verkauf, Affinität zu technischen Produkten. Ihre Bewerbung inkl. Foto senden Sie bitte via e-mail an: office@staff-point.at oder Staff-point, Haizingergasse 18, 1180 Wien.

Junges, dynamisches Unternehmen im **Werbemittel- und Marketingbereich** sucht MitarbeiterInnen für **Design und Grafik**. Bewerbungen unter Tel. 0 73 2 / 31 88 40 bzw. office@craftproduction.com Hr. Reiterer.

Shell Team sucht Mitarbeiter/innen, 0 73 2 / 34 21 10.

Für unseren Nah & Frisch Lebensmittelmarkt in Kirchberg/Thening suchen wir ab sofort 2 **Lebensmittel- und Feinkostverkäufer/innen** mit Einsatzfreude und Motivation. Praxis im Verkauf, Freundlichkeit sowie gepflegtes Auftreten und Flexibilität setzen wir voraus. Wenn Sie Interesse an der Mitarbeit in einem erfolgreichen Team haben, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Tel. 0 72 / 21 / 63 729, Arbeitszeit und Entlohnung wird vereinbart.

Sie wären gerne Ihr eigener Chef - allein es fehlt noch die geeignete Geschäftsidee? www.gate2business.at verbindet
Manager und Erfinder!
[gate2business](http://gate2business.at)
Tel: 0732/ 9015-5601

Wir sind ein führendes Unternehmen in der Dichtungstechnik und suchen zum **sofortigen** Eintritt eine/n

Teilzeitkraft für die Buchhaltung

Sie sind ca. 30 Jahre jung, haben Praxis in der Buchhaltung, gute EDV-Kenntnisse, sind selbständige und genaue Arbeitsweise gewöhnt, dann würden wir uns freuen, Sie zu einem Vorstellungsgespräch einladen zu dürfen.

Wir bieten eine dauerhafte Anstellung. Eine interessante verantwortungsvolle Tätigkeit mit gutem Einkommen in einem gesund wachsenden Unternehmen.

Ihre schriftliche Bewerbung richten Sie an:

KUBO

Kubo Tech Gesellschaft m.b.H.
Lederergasse 67, 4020 Linz
Hermann.Kirchberger@kubo.at