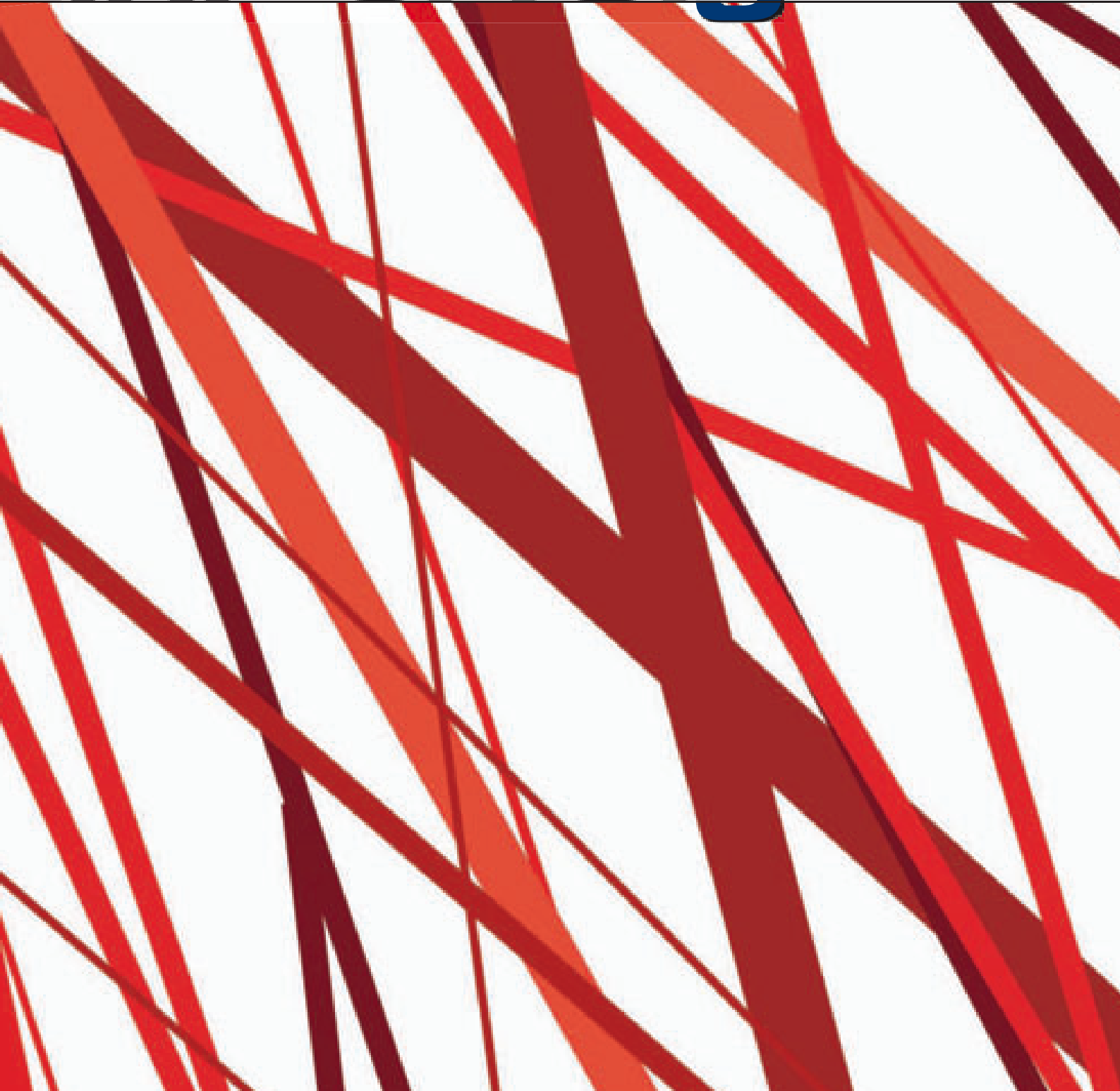
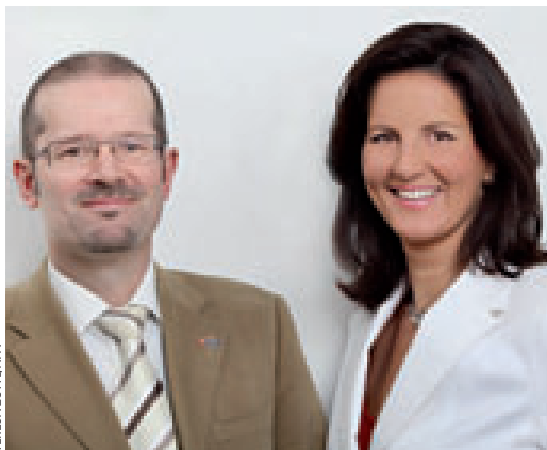


**IHR ERFOLG
IST UNSER ZIEL**

ihr erfolg





Mag. Franz-Josef Lackinger,
Dr. Valerie Höllinger

TERESA ZÖTTL/APA

Liebe Leserin, lieber Leser!

Wir freuen uns, dass wir als neue Geschäftsführung gemeinsam den Bildungserbst vorbereiten können. Wir setzen die Tradition fort, Ihnen mit der Kundenzeitung ausgewählte Themen und spezielle Angebote aus unserem Portfolio zu präsentieren.

In der letzten Kundenzeitung haben Sie mehr über Franz-Josef Lackinger erfahren. Hier stellen wir Ihnen die neue kaufmännische Geschäftsführerin vor: Als promovierte Juristin und Betriebswirtin verantworte ich neben Finanzen, Marketing und PR den Geschäftsbereich für private Kunden/Kundinnen und Unternehmen. Ich kann auf Erfahrungen unter anderem als Marketingleiterin in der IT-

»Die Kurse und Lehrgänge werden entsprechend den Erfordernissen entwickelt und erneuert.«

Branche, als Strategin der Telekom Austria, als Marketing- und Sales-Verantwortliche in der Getränkeindustrie und als Konferenzmanagerin im Bildungsbereich verweisen.

Gemeinsam werden wir das *bfi Wien* durch weiterführende innovative Strategien inkl. der Erschließung neuer Geschäftsfelder den veränderten Marktbedingungen anpassen und das Unternehmen weiterhin als Key Player in

der Bildungsbranche positionieren. Dass der Bedarf an qualifizierter Weiterbildung der Mitarbeiter/innen und Führungskräfte vor allem in den Bereichen Wirtschaft, Gesundheit und Zweiter Bildungsweg wieder steigt, zeigt die Kursstatistik 2010 des *bfi Wien*. Allein an der bfi Wien Akademie für (angehende) Führungskräfte mit BWL, Controlling, Facility Management etc. erhöhte sich die Zahl der Teilnehmer/innen um 100 Prozent, bei Trainings für Gesundheits- und Sozialberufe um 23 Prozent und bei den betriebsinternen Seminaren um 44 Prozent. Neben diesen Bereichen liegt die Zukunft laut einer aktuellen Studie von Synthesis auch in innovativer Technik, Energietechnik und in Kombinationen wie Recht und Wirtschaft.

Mit unseren Angeboten wollen wir Sie unterstützen, den Wiedereinstieg oder den Aufstieg zu planen oder sich umzuorientieren. Der Einstieg in die Weiterbildungsangebote ist je nach persönlichem Vorwissen und angestrebtem Ziel möglich. Um das zu gewährleisten, sind die Fachbereiche der Ausbildungen und Trainings aufbauend von den Basics bis zum höchsten Niveau angelegt, wie z. B. bei EDV von Word über SAP bis Netzwerkadministration oder bei Betriebswirtschaft von Office Assistant über (Bilanz-) Buchhaltung bis Controlling an der bfi Wien Akademie.

Die Kurse und Lehrgänge werden kontinuierlich entsprechend den wirtschaftlichen und beruflichen Erfordernissen entwickelt und erneuert. Das gilt im Besonderen für die maßgeschneiderten Seminare und Lehrgänge für Unternehmen. Aufgrund der Analyse des Bildungsbedarfs gestalten unsere Berater/innen die betriebsspezifische Weiterbildung bzw. -entwicklung der Mitarbeiter/innen und Führungskräfte.

Wir sind sicher, für jeden Bedarf die geeigneten Ausbildungen anzubieten. Alle Informationen finden Sie auf unserer Homepage www.bfi-wien.at – Ihr Erfolg in der Berufswelt ist nur einen Klick entfernt.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Mag. Franz-Josef Lackinger, Dr. Valerie Höllinger
Geschäftsführung des *bfi Wien*

» Impressum

Herausgeber: *bfi Wien*, Alfred-Dallinger-Platz 1, 1034 Wien, Tel.: 01/811 78/10100. Geschäftsführung: Mag. Franz-Josef Lackinger, Dr. Valerie Höllinger. Chefredaktion: Mag. Gabriele Masuch. Produktion: echomedia verlag ges.m.b.h., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 24. Geschäftsführung: Dr. Helmut Schneider, Mag. Astrid Weigelt, Aytekin Yilmazer. Corporate Publishing Unit: Mag. Ursula Hauer (Chefredaktion), Dr. Helga Häupl-Seitz, Mag. Rudolf Mottinger (Redaktion). Artdirection: Stefan Joham. Lektorat: Regina Moshhammer. Cover: Anemona Crisan. Fotoredaktion: Tini Leitgeb. Druck: Berger.



MEY

Berufsfeld: Neue Medien

Eine Agentur wie z. B. datenwerk unterstützt Unternehmen bei der Planung und Umsetzung ihrer Online-Projekte und Kampagnen im Internet.

Gemeinsam mit einer Kollegin und einem Kollegen hat Mag. Ulrike Furch-Tichler 2000 die datenwerk innovationsagentur gegründet. Anfangs nur langsam, ist es ab 2006/2007 dann rasant bergauf gegangen. Heute besteht das Team aus 21 Mitarbeiter/innen für die Bereiche Projektmanagement, Beratung, Entwicklung und Design. „Wir bieten innovative Kommunikationsmöglichkeiten für das Internet an. Mit Engagement und Schnelligkeit sowie immer den neuesten Entwicklungen folgend, erarbeiten wir für die und mit den Kunden die besten Möglichkeiten“, erzählt die Geschäftsführerin. Dabei reicht das Spektrum von der klassischen Website bis hin zu Social Media und mobilen Anwendungen.

Dass die „Neuen Medien“ in Zukunft noch mehr Bedeutung bekommen werden, davon ist Furch-Tichler überzeugt. „Das Internet wird ganz sicher das Leitmedium der nächsten Jahre. Das bezieht sich nicht nur auf den PR- und Marketingbereich, sondern reicht auch bis in das Personalwesen (E-Branding). Die Kunden und Kundinnen wollen mehr und mehr das Internet für die interne Kommunikation im Unternehmen, aber auch für die externe Kommunikation nutzen. Eine Sättigung ist nicht absehbar, ganz im Gegenteil. Wir kommen erst jetzt in eine Phase der Professionalisierung.“

Die Kommunikation verändert sich rasant – und wird sich von der Einwegkommunikation hin zum Dialog wandeln. Ganze Organisationen werden davon betroffen sein. Die Techniken werden immer moderner und Inhalte schneller erzeugt. Das bedeutet aber auch, dass viele Unternehmen und Firmen ihre alten Denkweisen über Bord werfen müssen. Gleichzeitig verändert sich das Verhältnis zwischen Off- und Online. Beides verschmilzt immer mehr. „Aber natürlich kann man Printtexte nicht 1:1 ins Netz stellen. Online-Texte sind anders zu gestalten und aufzubauen als

ein Zeitungsartikel. Daher wird auch das Berufsbild des Online-Redakteurs bzw. -Redakteurin an Bedeutung gewinnen“, so die datenwerk-Geschäftsführerin.

Welche weiteren Trends sind noch zu erwarten? „Sicherlich die Nutzung von mobilen Applikationen. Immer häufiger werden Texte auf dem Handy oder iPad gelesen. Auch auf die Suchmaschinenoptimierung (SEO) wird größeres Augenmerk gerichtet werden, damit man als Firma mit seiner Homepage sichtbar ist. Technisch und inhaltlich kann man hier noch viel machen“, so Furch-Tichler.

PROFESSIONELL TEXTEN FÜRS WEB

TERMIN: 15. 9.-16. 9. 2011

SOCIAL MEDIA MARKETING IM WEB 2.0

TERMINE: 28. 9. 2011, 14. 10. 2011, 25. 11. 2011

IHR FIRMENAUFTRITT AUF FACEBOOK

TERMINE: 7. 10. 2011, 18. 11. 2011

EVENT 2.0 – DIE ZUKUNFT DER EVENTBRANCHE

TERMINE: 7. 10. 2011, 25. 11. 2011

GOOGLE ADWORDS GRUNDLAGEN

TERMIN: 11. 10. 2011

ONLINE-REDAKTEUR/IN

INFORMATIONSSABEND: 26. 9. 2011

TERMIN: 21. 10. 2011-21. 1. 2012

ONLINE-MARKETING

TERMINE: 8.-17. 11. 2011, 17.-26. 1. 2012

NEWSLETTER: STRATEGIEN – PLANUNG – GESTALTUNG

TERMIN: 18. 11. 2011

Integrierte Kommunikation und Lobbying

THINKSTOCK

Lobbying ist wesentlich mehr als die Durchsetzung von Interessen ohne politische Legitimierung

Mittlerweile ist der Begriff „Integrierte Kommunikation“ bekannt und wird auch immer mehr als ein wesentlicher Bestandteil der strategischen Unternehmenskommunikation gesehen. Lobbying ist ein Teil davon.

Wie können PR, Markenkommunikation, Vertrieb, interne Kommunikation, Marketing, Kampagnen etc. abgestimmt, verknüpft und gezielt eingesetzt werden? Wer betreibt wie, für wen oder was Lobbying? Dr. Erich Geretschlaeger, Medienberater, wissenschaftlicher Konsulent, Dozent an den Universitäten Salzburg und Wien und an FHs, wissenschaftlicher Leiter der Lehrgänge Integrierte Kommunikation an der bfi Wien Akademie für (angehende) Führungskräfte, im Gespräch.

Wie sieht das Zusammenspiel aller Kräfte für eine erfolgreiche Unternehmenskommunikation konkret aus? Was können schon Assistentinnen und Assistenten leisten?

Während die Führungskraft die Strategie festlegt und den groben Fahrplan, ist es Aufgabe der Assistenz, diesen Plan mit Leben zu erfüllen und sich um alle Details zu kümmern. Kommunikationsassistentinnen und -assistenten unterstützen und tragen mit ihrer Qualifikation in Marketing, Werbung und Public Relations sowie ihren Sekretariats- und kaufmännischen Kenntnissen Unternehmen bei der internen Kommunikation und bei dem externen Dialog mit Kundinnen/Kunden und Medien.

Was bedeutet Lobbying im Rahmen der angewandten integrierten Kommunikation?

Die fortschreitende Differenzierung der Kommunikationsbereiche hat sowohl in der Wissenschaft als auch in der Unternehmenspraxis zu einer beachtlichen Karriere von Lobbying geführt. Lobbying hat in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen und sich so als eigenständige Profession und integrale Disziplin der integrierten Kommunikation verselbstständigt.

Welche Bedeutung hat Aus- und Weiterbildung für den Beruf des Lobbyisten/der Lobbyistin?

Die im Zusammenhang mit dem Begriff Lobbying in den Medien immer wieder auftauchenden negativen Konnotationen (Waffen-, Atom-Lobbyist, Schwarzgeld, Korruption), die Lobbying als Durchsetzung von Interessen abseits demokratischer Legitimation darstellen, sind der wachsenden Bedeutung von Lobbying, nämlich als gezielte Vertretung von Interessen gegenüber der Politik zur Beeinflussung der Gesetzgebung, nicht adäquat. Daher ist eine umfassende und professionelle Aus- und Weiterbildung das beste Mittel, um Misstrauen abzubauen und aus der scheinbar illegitimen Tätigkeit auch hierzulande einen „normalen“ Beruf zu machen.



bfi Wien Akademie

UNIVERSITÄTSKURS ZERTIFIZIERTE/R KOMMUNIKATIONSASSISTENT/IN

INFORMATIONSSABEND: 31.8.2011

TERMIN: 10.10.2011-22.6.2012

LEHRGANG AKADEMISCHE/R KOMMUNIKATIONSMANAGER/IN

VERTIEFUNGSSCHWERPUNKTE PR/PRVA-GEPRÜFT (INKL.

EINFÜHRUNG IN LOBBYING) UND ANGEWANDTES MARKETING

INFORMATIONSSABENDE: 21.6. und 8.9.2011

TERMIN: 4.10.2011-3.7.2012

MASTER-LEHRGANG „MARKETING AND BUSINESS-MANAGEMENT“ DER FACHHOCHSCHULE BFI WIEN NACH § 14A FHSTG

INFORMATIONSSABEND: 21.9.2011

TERMIN: 18.10.2011-Juni 2013

BETRIEBSWIRTSCHAFT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

INFORMATIONSSABEND: 8.9.2011

TERMIN: 11.10.2011-23.2.2012

CONTROLLING

INFORMATIONSSABEND: 13.9.2011

TERMIN: 10.10.2011-5.3.2012

EXPERT IN LOGISTICS

INFORMATIONSSABEND: 15.9.2011

TERMIN: 4.10.2011-23.3.2012

FACILITY MANAGEMENT

INFORMATIONSSABEND: 22.9.2011

TERMIN: 10.10.2011-5.10.2012

Schluss mit Managementsünden

Klaus Schuster, erfolgreicher Autor und Managementberater, im Interview über die Anforderungen an Führungskräfte, Motivation und die richtige Auswahl von Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen.

Haben sich die Anforderungen an Führungskräfte verändert? Im Prinzip nicht, in der Umsetzung radikal. Das Wesentliche ist immer gleich: Planen, Entscheiden, Umsetzen, Kontrollieren, Führen. Doch Rahmenbedingungen und Zielsetzungen haben sich durch Globalisierung, Finanzkrise, Social Media und den Beginn der Ära exogener Schocks extrem geändert. Da erleben wir das alte Spiel mit neuer Wucht: Die schnellen Fische schwimmen den langsamen davon. Und mit jedem neuen exogenen Schock bauen die Schnellschwimmer ihren Vorsprung aus.

Welche Kompetenzen werden heute mehr denn je gebraucht?

Jene, mit denen Manager/innen diese extreme Volatilität meistern können: reaktive Krisenfestigkeit und proaktives Risk Management. Zukunftskompetenz zur Antizipation der nächsten Schocks zum Beispiel in Form der Szenario-Technik. Supply Chain Management zum Beherrschen der sehr anfällig gewordenen globalen Liefernetzwerke. Und vor allem Change Management und Managementmoral. Das eine, um die Schocks eben schneller zu bewältigen als der Markt, und das andere, um als Manager/in vom öffentlichen Pranger wegzukommen. Mich erschreckt ein wenig, dass jede/r zwar diese „neuen“ Kompetenzen anerkennt, dass aber nur die Besten sich darin auch zukunftsfit machen oder machen lassen. Wir steuern direkt auf eine Zweiklassengesellschaft im Management zu.

Wie werden in Unternehmen die richtigen Mitarbeiter/innen und Führungskräfte tatsächlich ausgewählt?

Manager/innen werden tatsächlich häufig über Netzwerk und Bauch eingestellt. Man stellt jene ein, die man kennt und bei denen man ein gutes Gefühl hat. Dann gibt man eine fundierte Analyse in Auftrag, um die Entscheidung ex post zu rechtfertigen. Man gibt z. B. einem Headhunter eine Anforderungsliste, die so definiert ist, dass der/die festgelegte Kandidat/in automatisch gewinnt. Verrückt daran ist, dass es meist funktioniert.

Motivierte Mitarbeiter/innen sind wichtig. Aber wie können Führungskräfte diese motivieren? Bzw.: Wie kann man Führungskräfte motivieren?

Man kann nicht motivieren. Nicht andere Menschen. Fremdmotivation wirkt höchstens kurzfristig. Wenn ich um 9 Uhr jemanden lobe, dann hat er/sie das um 14 Uhr – zu Recht! – schon wieder vergessen. Zwei Drittel der Mitarbeiter/innen kommen motiviert zur Arbeit und würden auch den ganzen Tag motiviert arbeiten, wenn der/die Vorgesetzte sie ließe und nicht ständig unbewusst und ungewollt demotivieren würde: mit Bevormunden, Rumkritteln, Rechthaben, Überlasten, Desinformieren, Dominieren, Überkontrollieren. Daher der Merkspruch: Motivier nicht! Demotivier nicht! Bei Führungskräften ist das etwas anders. Wie Studien zeigen, ist ihr größter Demotivationsfaktor das Xanthippen-Syndrom: Bei 100 Erfolgen hörst du nie ein anerkennendes Wort von oben, denn „dafür werden Sie ja bezahlt!“ Aber fällt dir auch nur 'ne Stecknadel runter, dann stehst du am Pranger.



Besuchen Sie das Seminar von
MBA Klaus Schuster am 13. 10.

PRIVAT

bfi Wien Akademie

SEMINARZIRKEL:

DIE HOHE KUNST DES FÜHRENS

TERMIN: 22.-23. 9. 2011

VIRALES MARKETING

TERMIN: 24. 9. 2011

BERICHTSWESEN UND REPORTING

TERMIN: 26.-27. 9. 2011

UNTERNEHMENSPLANUNG UND BUDGETIERUNG

TERMIN: 30. 9.-1. 10. 2011

11 MANAGEMENTSÜNDEN MIT ERFOLGSAUTOR KLAUS SCHUSTER

TERMIN: 13. 10. 2011

INTERNATIONALES ENTREPRENEURSHIP

TERMIN: 15. 10. 2011

MITARBEITER(INNEN)MOTIVATION ALS FÜHRUNGSTRUMENT

TERMIN: 20.-21. 10. 2011

LOBBYING & NETWORKING

TERMIN: 24. 11. 2011

DIPLOMLEHRGÄNGE:

SYSTEMISCHES COACHING FÜR DIE FÜHRUNGSPRAXIS

TERMIN: 21. 10. 2011-16. 6. 2012

MANAGEMENT & FÜHRUNGSKOMPETENZ

TERMIN: 18. 11. 2011-30. 6. 2012



THINKSTOCK

Passende Abschlüsse sichern den Erfolg

Es gibt viele Gründe, warum man seine Ausbildung nicht beendet hat. Wer Versäumtes nachholen möchte, ist bei den **bfi Wien**-Vorbereitungslehrgängen Lehrabschluss und Berufsreifeprüfung gut aufgehoben.

Sei es, dass einen das Lernen nicht mehr freute, oder sei es, dass sich unerwartet Nachwuchs ankündigte – Trainerin Claudia Mader weiß aus langjähriger beruflicher Erfahrung, dass es vielerlei Gründe gibt, seine berufliche Ausbildung nicht abzuschließen. Zwei bis drei Mal in der Woche bereitet sie abends ihre Teilnehmer/innen auf den „außerordentlichen kaufmännisch-administrativen **Lehrabschluss**“ vor; gebüffelt muss zu Hause werden. „Wer diesen Lehrgang bis zum Schluss besucht, schafft es“, erzählt sie. Dass das Motivieren neben der persönlichen Unterstützung beim Lernen sehr wichtig ist, versteht sich fast von selbst. „Manche haben auch aufgrund ihrer übergroßen Prüfungsangst den Abschluss nicht geschafft oder müssen das Lernen erst wieder erlernen.“ Claudia Mader unterstützt die Teilnehmer/innen, hilft ihnen, mit der Stresssituation „Prüfung“ besser umzugehen, und hält wertvolle Tipps und Tricks parat, sich das Vorgetragene leichter merken zu können. „Ihnen allen gilt meine ganze Hochachtung – nach acht Stunden Arbeit zu mir zu kommen, um sich weiter- und fortzubilden“, sagt Claudia Mader. Was sie darüber hinaus immer freut: „In der amikalen Atmosphäre lernt man einander näher kennen, oft entstehen Freundschaften, die dauerhaft Bestand haben.“

Die Lehrabschlussprüfung ist der erste Schritt zu einem weiteren Angebot des **bfi Wien**, dem der **Berufsreifeprüfung**. Ganz wie bei der HWL-Matura besteht das Grundmodul aus den Fächern Deutsch, Mathematik und einer lebenden Fremdsprache; das Fachmodul aus Fächern aus dem branchenspezifischen Bereich, wie Betriebswirtschaft und Rechnungswesen. Seit letzten September besucht Monika Fink einen solchen Lehrgang. Sie will danach weiterstudieren. Als voll Berufstätige hat sie sich für die „Wochenend-Variante“ am Freitagabend und Samstagvormittag entschieden. Wie sie zum **bfi Wien** gekommen ist? „Ich habe mir online die unterschiedlichen Anbieter angesehen und mich für das **bfi Wien** entschieden, weil das **bfi Wien** das beste Serviceangebot hatte.“ Wie sind ihre Erfahrungen nach einem guten halben Jahr? „Fantastisch, der Kurs übertrifft alle meine Erwartungen. Die Gruppe ist sehr gut und die Beratung ausgezeichnet. Für viele von uns hat sich der Lernstoff gegenüber unserer Schulzeit schon sehr verändert, aber jeder kann so lange nachfragen, bis er das vorgetragene Thema ‚intus‘ hat.“

VORBEREITUNG AUF DIE LEHRABSCHLUSSPRÜFUNG

BWL-GRUNDMODUL

TERMINE: 16.8.-20.9., 26.9.-2.11.2011

FACHMODULE

BÜROKAUFFRAU/-KAUFMANN

TERMINE: 26.-29.9., 7.-10.11.2011

EINZELHANDELSKAUFFRAU/-KAUFMANN

TERMINE: 22.9.2011-2.2.2012,
7.11.-19.12.2011

LAGERLOGISTIKER/IN

TERMINE: 21.9.-18.10., 7.11.-1.12.2011

SPEDITIONSKAUFFRAU/-KAUFMANN

TERMIN: 7.11.-24.12.2011

HOTEL- UND GASTGEWERBEASSISTENT/IN

TERMIN: 7.11.-7.12.2011

BERUFSREIFEPRÜFUNG

INFORMATIONSSABEND: 22.8.2011

TERMIN: 12.9.2011-9.1.2012



THINKSTOCK

Jährlich vermittelt work4me bis zu 600 Arbeitssuchende – besonders im Handel

Erfolgreich zurück in die Arbeitswelt

Mag. Rudolf Gabriel, Geschäftsführer der **bfi Wien work4me GmbH**, im Interview über bisher sieben erfolgreiche Jahre und Herausforderungen der Zukunft.

Als gemeinnützige Arbeitskräftevermittlung hat sich work4me hohe Ziele gesetzt. Einerseits wird professionelle Personalsuche und -auswahl angeboten – und das zu einem akzeptablen Preis. Gerade die Suche nach passenden Mitarbeiter/innen, z.B. im Handel, ist nicht leicht. Andererseits unterstützt work4me Arbeitnehmer/innen, die ansonsten nicht die Chance hätten, auf ein Personalauswahlverfahren vorbereitet und letztendlich ausgewählt zu werden.

Wie ist work4me entstanden?

Gegründet wurde work4me eigentlich aus einer Projektidee heraus. Es sollte eine Ergänzung zum bestehenden Angebot des **bfi Wien** geschaffen werden – im Bereich der Arbeitskräftevermittlung. Von einer Internet-Jobplattform aus und dann weiter zur Personalvermittlung. Mittlerweile haben wir 12 Mitarbeiter/innen, und unser Schwerpunkt liegt im Raum Wien.

Wie viele Menschen wurden bereits vermittelt?

Pro Jahr werden 500 bis 600 Personen an Unternehmen vermittelt. Wir sind auf den Non-Executive-Bereich spezialisiert, von Hilfs- und Fachkräften bis zum mittleren Management (z.B. Filialleitung im Handel).

Das Angebot für Menschen mit migrantischem Hintergrund ist ein Teil Ihrer Arbeit ...

Natürlich, aber für uns macht es keinen Unterschied, ob migrantischer oder nicht migrantischer Hintergrund. Uns interessiert die Motivation der Leute. Wir wollen helfen.

Wie läuft eine Vermittlung ab?

Wir bieten dasselbe Auswahlverfahren wie jeder gewerbliche Personalvermittler an. Zuerst verlangen wir eine schriftliche Be-

werbung der Arbeitnehmer/innen, danach nehmen wir telefonisch Kontakt auf. Im persönlichen Vorstellungsgespräch geht es auch um Feedback und Tipps zu einer erfolgreichen Bewerbung. Das ist auch der wesentliche Unterschied zu den gewerblichen Personalvermittlern. Abschließend erstellen wir eine Bewerbungsmappe, die wir dann den Unternehmen, die bei uns Mitarbeiter/innen suchen, übergeben. Wir vermitteln zu einer Pauschale von 400 Euro, die das Unternehmen zu zahlen hat, wenn ein Arbeitsverhältnis zustande kommt. Der Preis ist deshalb so niedrig, weil wir nur kostendeckend sein müssen. Dafür leben wir von „Standing Orders“, d.h. wir sind permanent für bestimmte Unternehmen auf Personalsuche, denn viele suchen öfter Mitarbeiter/innen mit einem gleichen Anforderungsprofil (z.B. Verkäufer/in). Vom Wunsch eines Unternehmens bis zum Zeitpunkt, an dem wir ihm geeignete Kandidaten/innen schicken, vergehen höchstens 14 Tage. Natürlich hilft uns auch unser **bfi Wien**-Netzwerk mit ca. 60.000 Trainingsteilnehmer/innen pro Jahr.

In welchen Branchen wird hauptsächlich vermittelt?

Im Handel und im Sicherheitsbereich. Aber grundsätzlich kann jede/r zu uns kommen. Wir haben schon von der Putzhilfskraft bis zum Hubschrauberpiloten, vom/von der Optiker/in bis zum Rauchfangkehrer vermittelt. Dazu haben wir auch eigene Ausbildungsmodule entwickelt. Besonders wichtig: Wenn von uns vermittelte Personen schon eine Jobzusage haben, aber noch bestimmte Qualifikationen brauchen, dann schulen wir sie in eigenen Arbeitsstiftungsmodellen. Nach dem Abschluss können sie dann ihren Job beginnen.

Welche Herausforderungen warten in Zukunft auf work4me?

Unser Modell der Jobvermittlung ist sicher einzigartig, aber natürlich werden wir bald gewerbliche Nachahmer finden. Für work4me sind unsere Arbeitsstiftungsmodelle die größte Herausforderung, schließlich unterliegen sie einem permanenten Wandel. Wir brauchen ein stabiles Konstrukt, das Sicherheit gibt. Seit 1. Mai ist auch der heimische Arbeitsmarkt für Bewohner/innen der neuen EU-Mitgliedsstaaten geöffnet. Das ist einerseits gut für die Wirtschaft, andererseits werden aber die Qualifikationen der Arbeitnehmer/innen immer wichtiger. Unser Angebot könnte dabei für viele Arbeitssuchende interessant sein.

NEWS

Tag der offenen Tür

Kommen Sie am 8. September 2011 zwischen 15 und 20 Uhr ins Bildungszentrum des **bfi Wien** im Catamaran.

Informationsveranstaltungen zu den Lehrgängen

- Personalverrechner/in
- Arbeitsrecht
- Betriebswirtschaft für Führungskräfte
- Personalmanager/in
- Akademische/r Kommunikationsmanager/in
- Experte/Expertin für Burnout & Stressprävention
- Experte/Expertin für Mental- & Bewusstseinstechniken
- Tierpsychologe/-psychologin

Spracheinstufungstests und Förderberatung



AUCON

Bildungszentrum im Catamaran, 2., Johann-Böhm-Platz 1 (U2-Station Donaumarina)

Vorträge zu den Themen

- Brennen Sie schon oder leuchten Sie noch? Gesundheit durch Work-Life-Balance
- Mentale Bewusstseinstechniken für ein erfolgreiches Leben
- Körpersprache von Hunden und Katzen – ein konfliktfreies Miteinander zwischen Tieren und Menschen

NEU AB HERBST 2011

Diplomlehrgang Experte/Expertin für Mental- und Bewusstseinstechniken

Mental- u. Bewusstseinsteining ist eine erfolgreich anwendbare Methode, die hilft, das eigene Leben zu gestalten, indem sie die Kraft der Gedanken und Gefühle nutzt, um Wünsche und Ziele erreichbar zu machen. Als Experte/Expertin für Mental- u. Bewusstseinstechniken sind Sie nach erfolgreichem Lehrgangsabschluss in der Lage, dieses Erfolgsrezept sowohl bei sich selbst als auch bei anderen professionell anzuleiten und umzusetzen.

Termin: 21. 10. 2011-2. 6. 2012

Diplomlehrgang Tierpsychologie für Hunde und Katzen

Immer mehr Besitzer/innen von Haustieren mit ernsthaften Verhaltensproblemen suchen Rat und Hilfe bei Experten/Expertinnen, um eine Verbesserung zu erreichen. Eine professionelle Tierverhaltensberatung stützt sich auf die Analyse des Problemverhaltens und die sachkundige Information über mögliche Therapiepläne. Mit dem **bfi Wien**-Diplomlehrgang lernen Sie auf wissenschaftlicher Basis, tierisches Verhalten zu verstehen und verhaltenstherapeutische Maßnahmen bei Hunden und Katzen erfolgreich zu setzen.

Termin: 4. 11. 2011-20. 10. 2012

Interkulturelle Handlungskompetenz

Der Basisworkshop bereitet Sie auf die Begegnung mit Menschen aus unterschiedlichen Kulturen vor. Mit einem geschärften Bewusstsein für Ihre eigene kulturelle Prägung erfahren Sie, wie Sie Aussagen und Verhaltensweisen in einem fremden kulturellen Umfeld deuten.

Termin: 18. 10. 2011

Erfolgreiches Business in Russland

Wie sind die Umgangsformen, Dresscodes? Gibt es unterschiedliche Führungs- und Kommunikationsstile? Diese Fragen beschäftigen Auslandsösterreicher/innen in Russland. In diesem Seminar erhalten Sie professionelle Antworten, um für Ihre Geschäftsbeziehungen gerüstet zu sein.

Termin: 29. 11. 2011

BUCHTIPP

„Wertvolle Bildung. Kritisch – skeptisch – sozial“ (Löcker, Wien 2011) von Univ.-Prof. Werner Lenz, Uni Graz. Bildung als Selbstbestimmung anstelle von Anpassung und Selbstoptimierung. Verlosung von 3 Büchern! Gewinnfrage: Wann wurde das **bfi Wien** gegründet?

Antworten an: d.kohl@bfi-wien.or.at. Gewinner/innen werden schriftlich verständigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, Barablässe nicht möglich.