

Erfolgsfaktoren unternehmerisch tätiger Frauen & Verhandlungsgeschick

HAK-Maturaprojekt für Unternehmerinnen-Netzwerk präsentiert

Ehrgeiz, Ziele und Durchhaltevermögen sind ebenso wie Organisationstalent und Offenheit für Neues persönliche Erfolgsfaktoren von Unternehmerinnen und Frauen in führenden Positionen. 40 weibliche Führungskräfte hatten Judith Spreitzer, Claudia Schörghofer, Tanja Wieser und Magdalena Stubauer im Rahmen ihres Matura-Projektes an der HAK Waidhofen befragt und waren neben weiblichen Stärken – Teamfähigkeit, das Aushalten von Mehrfachbelastungen, Einfühlungsvermögen – auch den Herausforderungen auf den Grund gegangen. Genannt wurden hier die Faktoren Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Zeitmanagement und Verantwortung für die Mitarbeiter. Belastend finden 45 % der Befragten die knappe Freizeit, 23 % das Tragen der alleinigen Verantwortung sowie das finanzielle Risiko, die Trägheit der Gesellschaft in Bezug auf Veränderungen finden vor allem Frauen in Führungspositionen schwer erträglich.



Der Vorstand des Unternehmerinnen-Netzwerkes mit den HAK-Maturantinnen im Foyer der Volksbank Alpenvorland

Präsentiert wurde die Analyse am Donnerstag, dem 25. November 2010, in der Volksbank Alpenvorland den Mitgliedern des Unternehmerinnen-Netzwerkes, das als Auftraggeber der vier jungen Damen fun-

gierte.

Wie verhandle ich erfolgreich?

Zwei Profis auf ihrem Gebiet gaben danach Einblick in ihre Berufswelt sowie Tipps, wie Verhandlungen erfolgreich vorbereitet, geführt und abgeschlossen werden können bzw. wie eine gewinnbringende Kunden-Bank-Beziehung die Erwartungen beider Seiten erfüllen kann. Wirtschaftsmediatorin Dr. Christa Fischer-Korp legte ihren Zuhörerinnen nahe, vor einer Verhandlung Bedingungen zu prüfen, das Blickfeld zu erweitern, etwaige Folgen abzuschätzen und Ziele exakt zu definieren. Spezielle Verhaltensmuster von Frauen stellte sie jenen von Männern gegenüber, um Eigendynamiken im Gesprächsverlauf erkennbarer zu machen.

Als Kommerzkundenbetreuerin der Volksbank ließ sich Mag. Edith Pialek im Anschluss in die Karten blicken, zeigte mögliche Konfliktpotentiale, die einer guten Zusammenarbeit von Kunde und Bank abträglich sein könnten, auf und brachte Fallbeispiele aus der Praxis.

Themen, die beim Buffet für Gesprächsstoff sorgten!