

Branchen

Leistungsschau der Sparte IC beim Salzburg Business Opening

Die Sparte Information und Consulting zeigte beim Salzburg Business Opening starke Präsenz.

Neben zahlreichen Gelegenheiten zum Netzwerken und Plaudern mit den Branchenvertretern wurden auch sieben kostenlose Fachvorträge angeboten.

Den Auftakt bildete das Netzwerkfrühstück unter dem Motto „Voice sells – Stimmstark netzwerken“. Der Rhetorikexperte und Stimmcoach Arno Fischbacher lieferte mit seinem Vortrag die Bestätigung dafür, dass der Ton die Musik macht. Fischbacher zeigte typische Sprech- und Präsentationsfehler auf. Gerade bei Präsentationen sollte man seinen Standpunkt vertreten. Sein Tipp: „Sprich im Gehen, denk im Stehen.“

Anschließend gab er noch Empfehlungen für den typischen Small Talk bei Businessstreffen. Hier sollte man die Macht der Körpersprache nutzen. Nach der Begrüßung und Vorstellung, die meistens frontal mit dem Gegenüber passiert, sollte man eine leicht



Beim Netzwerkfrühstück (v. l.): Mag. Martin Seibt, Spartengeschäftsführerin Mag. Nina Rauchenschwandtner, Stimmexperte Arno Fischbacher und Mag. Gerald Pichlmair.
Fotos:Sparte IC/Kolarik

seitliche Position einnehmen und in den sogenannten Schulterchluss übergehen. Das entspannt die Situation und gibt Anlass für weitere Gesprächsthemen.

Exklusiv für die Spartenmitglieder gab es ein „Meet and Greet“ mit Fachgruppenobleuten und Berufsgruppenvertretern bei einem Weißwurstfrühstück. Spartenobfrau Sonja Henhpl-

Röhrich betonte in ihren Grußworten den jährlich steigenden Beitrag der Spartenbranchen am gesamtwirtschaftlichen Wachstum.

Erfolgreiches Wachstum

Gernot Winter und Thomas Oriold verrieten in ihrem Vortrag „So wächst Ihr Unternehmen

erfolgreich“ einfache Lösungen für die am häufigsten gemachten Fehler in der Personal- und Organisationsentwicklung. Gerade wenn KMU wachsen, gibt es viele Probleme.

Die beiden Unternehmensberater zeigten die vier Entwicklungsphasen eines Unternehmens. „Diese Phasen müssen berücksichtigt werden. Eine Abkürzung gibt es nicht“, sagt Winter. „Wenn ein EPU wächst, muss auch der Unternehmer erst in die neue Chefrolle wachsen“, ergänzt Oriold. Dazu gaben die beiden viele Praxistipps.

Starke Ideen entwickeln

Unter dem Titel „Ideen gehören gemanaget“ zeigte Heinz Polak Zusammenhänge, Dos and Dont's und gab Tipps zur erfolgreichen Zusammenarbeit mit Werbeagenturen. Er machte klar, dass die Kernkompetenz einer Werbeagentur die Entwicklung von starken Ideen ist. Dass es für die Entwicklung einer guten Idee ein inspirierendes Briefing und im Anschluss eine durchgängige Umsetzung auf allen Ebe-



Spartenobfrau Sonja Henhpl-Röhrich eröffnete das IC-Weißwurstfrühstück.



Thomas Oriold (Bild) und Gernot Winter gaben Tipps für Unternehmenswachstum.



Werber Heinz Polak zeigte den Ablauf von der Idee zur fertigen Werbekampagne.



Fachgruppenobmann Gerald Hubner analysierte den Salzburger Immobilienmarkt.

nen braucht, war eine von Polaks Kernaussagen.

Gut vorbereitet auf die Steuerprüfung

Beim Workshop „Steuerprüfung – Hilfe, was nun?“ erfuhr man aus erster Hand, warum Betriebsprüfungen notwendig sind, wie Prüfungsfälle ausgewählt werden, welcher Zeitraum geprüft wird und welche Rechte und Pflichten der Betriebsprüfer hat.

Workshop-Leiter Axel Dillinger war selbst Großbetriebsprüfer und ist nun als Teamleiter beim Finanzamt Salzburg-Stadt tätig. Unterstützt wurde er beim Workshop von zwei Bilanzbuchhalterinnen, die für zusätzliche Informationen zur Verfügung standen.

Mehr Nachfrage als Angebot

Last, but not least ging Fachgruppenobmann Gerald Hubner in seinem Vortrag auf aktuelle



Die Fach- und Berufsgruppenobleute der Sparte IC standen den SBO-Teilnehmern für Gespräche zur Verfügung.

Foto: Kolarik

Tendenzen in der Salzburger Immobilienbranche ein. Das Umsatzvolumen des Immobilienmarktes in der Stadt Salzburg lag 2015 bei 952 Mill. €. Das ist eine Steigerung gegenüber 2014 um 28,6%.

„Die Nachfrage ist höher als das Angebot“, sagt Hubner. Der Stadtteil Morzg hat mit 6.566 € zurzeit den höchsten durchschnittlichen Immobilienpreis. Die derzeitige Entwicklung am Salzburger Immobilienmarkt

lässt Stimmen laut werden, die vom Beginn einer Immobilienblase sprechen. Hubner meint, dass es diese in Salzburg nicht gibt. „Langfristig sehe ich keine Gründe, weshalb sich das Preisniveau senken sollte.“

VORSORGE-RENNEN

Raiffeisen Meine Salzburger Bank

Starten statt warten!
Mit der Raiffeisen Vorsorge

So gewinnen alle – mit der Betrieblichen Vorsorge für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter.

Starten Sie die Betriebliche Vorsorge in Ihrem Betrieb und schaffen Sie eine Win-win-Situation. Ihr Unternehmen profitiert von Steuervorteilen und spart Lohnnebenkosten. Ihre Mitarbeiter erhalten zur staatlichen auch noch eine betriebliche Vorsorge. All das macht Ihr Unternehmen attraktiver für qualifizierte Arbeitskräfte. www.raiffeisen.at/firmenkunden