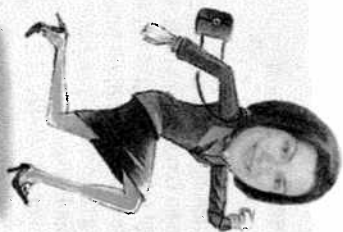




**Walter Dell**  
Pleon Publico

Der 43-jährige Medienprofi verstärkt ab sofort das Team der Public-Relations- und Lobbying-Agentur und wird dort in erster Linie für Medienberatung und Coaching zuständig sein. Zuletzt war er stellvertretender Chefredakteur der Tageszeitung „Österreich“.



**Yvonne Masopust**  
SAP

Die 38-jährige Kommunikations-Spezialistin fungiert ab sofort als Coporate Communications Managerin und zeichnet damit verantwortlich für die Leitung der Öffentlichkeitsarbeit in Österreich. Zuletzt war die PR-Spezialistin bei der Software AG im CEE-Marketing tätig.



**Bernhard Kreutzer**  
Spitz

Der Sohn einer Linzer Bäckerfamilie übernimmt per 1. August die Position des Leiters der Einkaufsabteilung. Neben seinen Erfahrungen bei heimischen Top-Lebensmittel-Unternehmen bringt er auch profunde Einkaufserfahrung vom Drogierunternehmen Schlecker mit.

**ALLES, WAS RECHT IST**  
VON BARBARA KLINGER



## Überlassung von Arbeitskräften

**A**rbeitskräfteüberlassung ist ein gängiges Modell um z. B. im Handel saisonal bedingte Spitzenzeiten zu überbrücken. Was ist dabei zu beachten? Der Überlasser schließt einen Arbeitsvertrag mit dem Leiharbeitnehmer, dieser wird aber nicht im eigenen Betrieb, sondern beim Beschäftigten. Überlasser und Beschäftigter schließen einen Überlassungsvertrag. Durch dieses dreipersonale Verhältnis kommt es zu einem Auseinander-

### Die Besonderheiten von Leiharbeitsverhältnissen.

Fallen der Arbeitgeberfunktionen: Der Überlasser bleibt Arbeitgeber des Leiharbeitnehmers und schuldet das Entgelt; der Beschäftigte hat keine eigene vertragliche Beziehung zum Leiharbeitnehmer, aber für die Zeit der Beschäftigung ein Weisungsrecht.

Eine Besonderheit des Leiharbeitsverhältnisses ist der Lohnanspruch des Leiharbeitnehmers auch für Zeiten, in

# Vertrieb ist das Leben

## AUSBILDUNG. Wie man erfolgreich im Verkauf wird.

VON NIKOLAUS KOLLER

**I**m Vertrieb spielt sich das Leben ab, hier wird Geld verdient“, erklärt Barbara Stöttinger, Lehrgangseleiterin des im Herbst dieses Jahres startenden MBA-Programms Marketing und Sales der WU Executive Academy. „Beim Verkauf wird Erfolg auch gleich in Zahlen sichtbar. Man wird für seine Arbeit viel eher belohnt“, ergänzt Gerald Kühn, Geschäftsführer von Procter & Gamble Austria, im Gespräch.

„Unsere Vertriebsmitarbeiter erhalten von Beginn an Budget- und Markenverantwortung“, beschreibt er die Firmenphilosophie des von „Great Place to Work“ als „Österreichs Bester Arbeitgeber 2007“ ausgezeichneten Unternehmens. Aufgrund des verstärkten Wettbewerbs im Handel müsse auch der Verkauf professioneller auftreten.

„Die Unternehmen benötigen gut ausgebildete Vertriebsleute“, erklärt Kühn und Stöttinger ergänzt: „Sales kann man lernen.“ Eine Möglichkeit dazu bietet das MBA Programm Marketing und Sales. Der Lehrgang dauert 18 Monate und wird in englischer Sprache abgehalten.



„Sales ist lernbar“, sind sich Barbara Stöttinger und Gerald Kühn einig.

(Bild: Procter & Gamble)

Als Lehrende konnten profilierte internationale Praktiker aus der Branche gewonnen werden. „Wir sprechen Interessenten aus allen Bereichen an“, so Stöttinger: „Durch diese Vielfalt sollen die Bewerber Best Practice-Beispiele sehen.“ Die Sales-Expertin rechnet mit bis zu 25 Teilnehmern für das MBA-Programm. Bewerbungsschluss ist der 30. Juni.

[www.executiveacademy.at/mba/marketing-sales](http://www.executiveacademy.at/mba/marketing-sales)

## IKT-Zertifizierung

### Neue branchenweite

IKT-ACADEMY

Telekom Austria und Kapsch CarrierCom fördern die Kundenorientierung von Technikern.

**WIEN** (raf). „Kundenorientierung und Servicebereitschaft sind heute ausschlaggebend für den Erfolg von Unternehmen in der Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche“, meinen der Leiter des JA-Kundenservice Alois Miedl, Kapsch-Vorstand Thomas Schöpf und Herbert Vock, Geschäftsführer des Kundendienstverbandes Österreich, unisono, und: „Service Techniker wie Kundenberater müssen einerseits die neuesten Technologien beherrschen und andererseits diese in der Sprache des Kunden erklären können.“ Um jungen Technikern diese Skills näher zu bringen, initiierten Telekom Austria und Kapsch CarrierCom gemeinsam mit der FH Technikum Wien, dem bit Schulungszentrum und dem Kundendienstverband eine branchenweite IKT-Zertifizierung, die im Anschluss an eine neuartige Ausbildung in der IKT-Academy verliehen wird.

Potenzielle Adressaten dieser Initiative sind junge Highflyer aus dem großen Pool der 126.000 Beschäftigten in der IKT-Branche. Die ersten 21 „Bildungstungstungen“ in den Gründunternehmern erhielten dieser Tage ihr Zertifikat. Dazu eingeladen, sich