

Fußballtrainer-Tipps für Personalarbeit

RIED/Innkreis. Beim Clubabend der HR-Lounge gab es Tipps von Erfolgstrainer Paul Gludovatz. Der Trainer der SV Josko Ried sprach über seine Prinzipien der Personalführung und Parallelen zur Wirtschaft.

HR-Lounge

Das zweijährige Bestehen des Personalnetzwerks HR-Lounge feierten rund 40 Mitglieder bei ihrem Clubabend diese Woche bei der Reinigungsfirma Schmidt in Ried.

Das Unternehmen wurde vor 28 Jahren von Wenzel Schmidt gegründet. Heute arbeiten in dem Betrieb, der sich in der Hygienereinigung von Thermen und Spitälern einen Namen gemacht hat, 700 Mitarbeiter aus 31 Nationen.

Wenzel Schmidt ist Fußballfan, Sponsor und Ehrenpräsident des aktuellen Tabellenführers in der Fußball-Bundesliga, SV Josko Ried. Der Firmenchef holte den Trainer, Paul Gludovatz, aufs Podium.

Von dem langjährigen Nachwuchstrainer im ÖFB, der seit zwei Jahren die SV Ried trainiert, gab es Einblicke in seine Trainingsphilosophie. „Angeblich machen 70 Prozent der Arbeiter ihren Job ohne Spaß. Für mich ist das unmöglich. Wenn ich nicht den Rahmen setze, dass sich die

Mitarbeiter wohl fühlen, habe ich ein Problem“, sagt der gelernte Deutschlehrer Gludovatz. Wer sich nicht wohl fühle, könne keine Höchstleistungen erbringen – weder im Sport noch im Betrieb.

Wohlfühlen und Teilhabe

Zweiter wichtiger Grundsatz sei, die Verantwortung auf mehrere Schultern zu verteilen. „Die Spieler müssen wollen – noch wichtiger ist, sie müssen dürfen“, sagt Gludovatz.

Oliver Glasner, Kapitän der Mannschaft des Jahres der jüngsten OÖN-Sportlerwahl, ergänzt: „Wir hatten zuvor einen sehr autoritären Trainer. Anfangs konnten wir daher nicht damit umgehen, als wir zu unserer Einschätzung von Spielvarianten aufgefordert wurden. Inzwischen entstehen rege Diskussionen – wir sind eingebunden.“

Als dritten Punkt für den Erfolg nennt Gludovatz Teamarbeit. Während andere auf Top-Einzelspieler bauen, werde in Ried auf das passende Teamgefüge Wert gelegt. Dieser Zusam-

menhalt in einer Gruppe, in der man sich wohl fühlt, sei in einem zunehmenden Wettbewerb „ganz wichtig“.

Aber: Ein Team entstehe nicht spontan. Die Kunst sei es, in kurzer Zeit eines zu formen. Dabei sei die Personalauswahl wesentlich. Diese liegt in Ried in den Händen von Manager Stefan Reiter. Der sagt, dass der Erfolg für einen Klub mit relativ geringem Budget in der Nachwuchsarbeit liege. Auch Reiter zieht eine Parallele zur Wirtschaft: „Nachwuchsfußball und Lehrlingsausbildung wurden lange vernachlässigt.“ Weiteres Erfolgskriterium sei die Integration von neuen Spielern aus dem Ausland – eine Aufgabe, an der Spieler, Management und Umfeld mitwirken müssten. Die Spielerauswahl erfolge wie das Bauen eines Mosaiks. „Es muss in alle Richtungen passen, nicht nur sportlich und die Position, auch der Charakter.“

Eines habe Gludovatz in seiner langen Arbeit revidieren müssen: Früher habe er versucht, bei Nachwuchsspielern die Defizite auszumerzen. Heute sagt der 64-Jährige: „Gut wirst du nur, wenn du deine Stärken ausspielst. Die Schwächen zu verbessern, braucht zu viel Energie.“ (sib)



Firmenchef Wenzel Schmidt, Ried-Manager Stefan Reiter, HR-Lounge-Initiator Josef Buttinger mit Überraschungsgeschenk, Spieler Glasner und Trainer Gludovatz



Helene Mayerhofer (Krankenhaus Braunau), Rainer Barth (GBV-Services) und Margit Bencic (Austria Bau)



Horst Feifer (BBRZ-Gruppe), Elisa Fischmayr (Deloitte Consulting) und Peter Greiderer (Vishay Austria)



Unter den Gästen: Oliver Schauer (Schachermayer), Michaela Obermühlner (Hainzl Industriesysteme), Ingrid Sperl (Wiesner-Hager), Wilfried Blaschke (Berner)



Weitere Personalchefs dabei: Josef Einfalt (voestalpine SSC), Paul Scheran (MAN), Christina Wurm (Fill Metallbau) und Werner Vogelsang (DHL Express) Fotos: Alois Furtner



Gastgeber Karl Dauerböck (Schmidt Reinigung), Neo-Mitglied Ursula Pramendorfer (Fischer Sports), Michael Hintenaus (Hypo Landesbank) und Walter Wurzing (AVE)

Apotheken-Außendienst (w/m) Großraum Linz



Unser Auftraggeber ist ein erfolgreiches internationales Arzneimittelunternehmen, das auf Herstellung und Vertrieb hochwertiger Generika spezialisiert ist und zählt zu einem der weltweit größten Anbieter.

Zur Verstärkung des Teams suchen wir zum sofortigen Eintritt einen engagierten Mitarbeiter für den Apotheken-Außendienst OTC (w/m) in der Region Oberösterreich/Teile von Niederösterreich und Salzburg.

Ihre Aufgaben

- > Sie sind in Ihrem Gebiet für die professionelle Betreuung der Apotheken verantwortlich.
- > Sie beraten und unterstützen Ihre Kunden bei Einsatz und Verkauf der Präparate.
- > Sie analysieren die Marktsituation und setzen Marketingstrategien erfolgreich um.
- > Sie haben Umsatz- und Budgetverantwortung für das eigene Gebiet.

Ihre Qualifikationen

- > Sie verfügen über Verkaufserfahrung im Apotheken-Außendienst oder ähnlichen Bereichen.
- > Organisationstalent, Durchsetzungsvermögen und Verantwortungsbewusstsein zählen zu Ihren Stärken.
- > EDV-Kenntnisse (MS-Office) sind von Vorteil.
- > Sehr gutes Auftreten und Kontaktfreudigkeit runden Ihre Persönlichkeit ab.

Ihre Chancen

Wenn Sie Verkaufstalent und Umsatzorientierung mitbringen, bietet Ihnen unser Auftraggeber ein modernes, interessantes und teamorientiertes Arbeitsumfeld mit attraktiven Sozialleistungen. Sie haben die Chance, die Erfolgsgeschichte des dynamisch wachsenden Arzneimittelunternehmens in Österreich aktiv mit zu gestalten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (Kenn-Nr. GJ10477) auf www.pharmexx.at

Pharmexx GmbH
Gabriela Jessenk (Head of Recruitment)
1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 45
Telefon +43 (1) 890 51 86

pharmexx

Unser Auftraggeber ist die erfolgreiche, österreichische Tochtergesellschaft eines international führenden Konzerns. Innovative Produkte, umfassende Servicedienstleistungen und eine von kollegialer Teamarbeit geprägte Unternehmenskultur haben zu der außergewöhnlichen Marktstellung und dem hohen Bekanntheitsgrad des Unternehmens geführt.

Gebietsverkaufsleiter – OÖ (m/w)

Investitionsgüter mit Stil

Ihre Aufgabe:

- Verkauf der technischen Produkte und professionelle Projektabwicklung
- Kontinuierlicher Ausbau des bestehenden Kundensegmentes
- Enge Zusammenarbeit mit Architekten, Planern und Consultern
- Aufbau eines nachhaltigen Beziehungsnetzwerkes zu den Entscheidern im jeweiligen Kundensegment (Hotellerie, Bauträger, Genossenschaften, Hausverwalter, öffentliche Institutionen und Industrie)

Ihr Profil:

- Sie sind eine ambitionierte Persönlichkeit, die nachweisbare Verkaufserfolge im Investitionsgüterbereich bzw. im Projektgeschäft erzielt hat
- Neben aktiver und selbstständiger Arbeitsweise überzeugen Sie durch souveränes Auftreten und hohes Engagement
- Eine abgeschlossene Matura (HTL, HAK) sowie Verhandlungsstärke und unternehmerisches Handeln setzen wir voraus

Ihre Chancen:

- Abwechslungsreiche Tätigkeit bei einem führenden Anbieter
- Fundierte Einschulung und gute Weiterbildungsmöglichkeiten
- Leistungsorientierte Vergütung mit attraktivem Fixum und Firmenwagen
- Sicherheit eines globalen und modernen Unternehmens

Wir bitten um Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen (idealerweise per E-Mail) direkt an unseren P&P Partner, Herrn **Thomas Kurz** (t.kurz@pendpiswanger.at). Vollste Diskretion wird zugesichert. Code „S1297“



Dr. Pendl & Dr. Piswanger Partner Thomas Kurz
A-5101 Salzburg-Bergheim, Pfliegerweg 19, Tel. +43 662 45 60 50

www.pendpiswanger.at

INTERSEARCH
www.intersearch.at

30 Jahre