



Ein erfolgreiches Team: v.l.n.r.: Elisabeth und Lorenz Einfinger, Thomas Postl, Josef Wimmer

Mitarbeiter sind unser größtes Kapital

Daß dies eine der wichtigsten Punkte in jeder Firma sind, die aber leider all zu oft vergessen werden, weiß auch Lorenz Einfinger von der Firma Elmag, der in einer Feier zwei seiner engsten Mitarbeiter, die nun schon 20 Jahre zum Elmag-Team gehören, hochleben ließ.

Thomas Postl kam als 25-jähriger zur Firma Elmag, Josef Wimmer als 15-jähriger Bursche. Beide haben sich in der langjährigen Firmenzugehörigkeit sehr bewährt: Josef Wimmer, der erste Innendienstmitarbeiter der Firma Elmag, ist heute Stellvertreter von Lorenz Einfinger. Um diesen Posten zu erreichen, hat Josef Wimmer nicht nur zahlreiche Kurse und Seminare, sowie freiwillig auch die viersemestrige Fachakademie „Marketing und Management“ in Linz besucht. Josef Wimmer ist auch der ISO 9001 Qualitätsmanager bei Elmag.

Thomas Postl zeichnete sich schon in jungen Jahren durch seine gute Menschenkenntnis aus. In vielen Gesprächen, auch mit schwierigen Kunden, hat er gelernt, seinen Standpunkt entsprechend zu vertreten, aber auch einen Konsens zu finden. Thomas Postl kann sich laut seinem Chef sehr schnell auf die verschiedenen Mentalitäten der Kunden einstellen, dies ist fast ein Muss eines Außendienstmitarbeiters. Und da lobende Worte zwar sehr schön sind, sich aber jeder auch über ein Geschenk freut, erhielten beide Mitarbeiter aus der Hand ihres Chefs neben einer Urkunde auch ein pekunäres Geschenk, die Gattinnen einen Reisekatalog zum Ausschauen einer Traumreise, zu der Lorenz Einfinger zusätzlich noch ein paar Scheine zusteuerte. ♦

Handelstag 2006

Auf die Sprache kommt es an

Im prall gefüllten Austria Center präsentierte Prof. Samy Molcho, vor über 1.000 begeisterten Besuchern, anlässlich des Handelstags der WK Wien, die wichtigsten Strategien zum Erfolg mit effizienter Körpersprache.

Effiziente Körpersprache als Erfolgsfaktor

Das beste Beispiel, wie sich die Worte an der Körpersprache orientieren, ist wohl das Wort Zuneigung, begann Samy Molcho seinen einstündigen Vortrag. „Man kann an der Körpersprache leicht erkennen, ob jemand seinem Gesprächspartner zugeneigt ist oder Abneigung empfindet“, brachte er die Bildhaftigkeit der Sprache auf den Punkt. „Impulse, die kommen, werden als Körpersprache übersetzt“, gab er zu bedenken. Auch die persönlichen Überzeugungen müssen körpersprachlich unterstützt werden, schließlich hieße es ja auch „einen Standpunkt einnehmen“. Auch die Bezeichnung „Beweggrund“ enthält einen deutlichen Bezug zur Körpersprache. Oft kommen die Erklärungen der Körpersprache aus uralten Verhaltensmustern. „Wer den Kopf gerade hält, wirkt stark und körperlich. Wer ihn zur Seite neigt, wirkt weicher – denn er bietet Vertrauen an. Für den berühmten Pantomimen ist das Gesicht besonders wichtig: „Um Gefühle zu zeigen, muss sich die Gesichtsmuskulatur bewegen.“ Wer die Augenbrauen hebt und damit das Aug optisch vergrößert, vermittelt den Eindruck, dass er Informationen sammelt und damit offen ist.“ Diese und viele andere wertvolle Tipps erhielten die Besucher am 20. Handelstag. ♦

- Kolbenkompressoren
- Schraubenkompressoren
- Drehzahleregelte Schraubenkompressoren
- Druckluftaufbereitung
- Druckluftwerkzeuge
- Farbspritzgeräte
- Druckluftrohrleitungssysteme
- Airfix-Reifenfüllgeräte
- Druckluftpflegegeräte
- Druckluftzubehör

