

# Vom Streben und Wünschen

Zeit, um den Kurs zu überdenken und die Wunschliste zu formulieren

Sabine Aigner\*

Die Kleinen unserer Welt haben ihre Weihnachtswünsche längst abgeschickt – viele davon werden schon in Kürze in Erfüllung gehen. Dies scheint – von einzelnen Herzenswünschen abgesehen – vergleichsweise leicht.

Wo bleiben die Wünsche der Großen – jener, die als Manager im Zentrum des Wirtschaftsgeschehens stehen? Unser Streben nach Erfolg und Macht, Weiterentwicklung und Gestaltungsmöglichkeiten, nach neuen Aufgaben und größerer Verantwortung. Unser Streben nach Ergebnisoptimierung, Eröffnung neuer Marktchancen und effizienteren Organisationsformen. Unser Streben nach Expansion, Wachstum, nach Wettbewerbsvorteil und klarem Vorsprung. Die unentwegte Suche nach der bah-

brechenden Innovation, dem einzigartigen Patent, nach der Identifikation der Marktlücke. Wie würde sich das auf unsere Weihnachtsliste lesen?

Da ist der Wunsch nach Profilierung an der Spitze – ohne

## BUSINESS BEHAVIOUR



\*Sabine Aigner ist Partnerin beim Executive-Search-Unternehmen Heidrick & Struggles in Wien: [www.heidrick.com](http://www.heidrick.com)

Einsamkeit und Kälte – der Wunsch nach Verwirklichung und Freiräumen – bei gleichzeitigem Rückhalt – nach Entscheidungskompetenz – ohne Popularitätsverlust – der Wunsch nach Anerkennung – bei gleichzeitiger persönlicher Wertschätzung als Mensch – der Wunsch nach dem Fixplatz in der Society – bei gleichzeitiger Wahrung der Privatsphäre. Der Wunsch, alle beruflichen Ziele zu erreichen, gegebenenfalls auch zu übertreffen – jedoch die Balance im Leben zu finden oder zu halten. Der Wunsch, sich zu verändern, ohne die Komfortzone aufzugeben. Der Wunsch nach inspirierenden neuen Begegnungen, ohne bestehende Netzwerke zu vernachlässigen. Der Wunsch, am internationalen Parkett zu reüssieren, gleichzeitig aber auch die Wurzeln zu halten. Den Horizont zu erweitern, aber die

Sprache der Homebase nicht zu verlieren. Das Tempo zu steigern – und dabei etwas Zeit für sich zu gewinnen. Widersprüche aufzulösen, wobei alle gewinnen können; aufzuräumen – ohne wegzuerfen. Der Wunsch danach innezuhalten, ohne stehen zu bleiben.

Wir haben gelernt, mit Challenges umzugehen und der Passion zu folgen. Unser Navigationssystem optimiert die Strecke – die Stimme leitet uns ans Ziel.

Rund um diese Jahreszeit aber – Weihnachten und Jahreswechsel – verspüren viele von uns verstärkt das Bedürfnis, den Kurs zu überdenken, gegebenenfalls auch das Ziel zu hinterfragen – um mit Schwung in eine neue Runde zu gehen. Diesen Wunsch sollten wir uns gönnen. Nicht als Brief im Fenster, aber doch abgeschickt – idealerweise an uns selbst.

# Arbeiten am Ruf

Es ist heute wichtig, die Interpretation von Erfolgen und Misserfolgen nicht Fremden zu überlassen. Ebenso wie das Bekanntmachen der eigenen Leistung zum Performance-Inventar

meinem Beruf, meiner Funktion erreichen? Wie sollen mich meine Stakeholder wahrnehmen? Wer ist für meine berufliche Laufbahn am wichtigsten? Was sollen sie von mir sa-

## REPUTATIONS Portfolio Teil 2



Susanna Wieseneder Personal Counselor in Wien [www.wieseneder.at](http://www.wieseneder.at)

1.) Alles beginnt mit dem Kern der Persönlichkeit. Was ist wirklich typisch für diesen Menschen? Was kann er oder sie am besten? Welche Werte und Einstellungen herrschen vor? Welche Ressourcen stehen der Person zur Verfügung? Hilfsmittel, dies zu ergründen, gibt es viele. Persönlichkeitsanalysen und 360-Grad-Feedbacks geben hierzu Aufschluss. Als weitere Voraussetzung für das Reputationsmanagement dient die aktuelle Reputationsdiagnose. Sie zeigt innerhalb der Parameter vertrauenswürdig, erwartungskonform und unterschiedbar, wie Sie bereits heute wahrgenommen werden. Als Quellen dienen hier mündliche wie auch schriftliche Meinungen.

2.) Die persönliche und funktionale Zielsetzung geben die Richtung an. Was will ich in meiner Rolle,

3.) Die Imagegestaltung beinhaltet die Dramaturgie. Wie will ich wirken? Wie trete ich auf? Welche Inhalte und Botschaften kommuniziere ich wie und wo? Hierbei gelangen die Instrumente der Persönlichkeits-PR zum Einsatz. Die Maßnahmen finden sowohl innerhalb als auch außerhalb des Unternehmens statt.

4.) All diese Aktivitäten münden in Ihre Reputation. Was wird also wahrgenommen, wie werden Sie von unterschiedlichen Gruppen beurteilt? Gelten Sie als vertrauenswürdig? Die Summe aller Beobachtungen formt den Ruf. An den Rückmeldungen, Selbsttests durch Feedback oder durch interne oder externe Umfragen merken Sie, wie sehr sich Ihre Reputation verfestigt oder verändert.

Das wertvolle Reputationskonto ist dann leicht zu erhöhen, wenn Echtheit und kluger, breiter Einsatz von Kommunikationstechniken in Einklang stehen. Unglaubliche Inszenierungen werden spätestens in Krisen oder bei Bewährungsproben entlarvt.

# Wo Neugierde und Innovation ihre Nahrung finden

Die New York Public Library ist weit mehr als eine Bibliothek mit 1,2 Millionen Business-Büchern. Sie hat sich zu einem interaktiven Recherchezentrum für Unternehmer, Investoren und Firmengründer auf der Suche nach Nischen entwickelt.

Beatrice Uerlings

Die New Yorker Motorradfans sind im siebten Himmel. Für sie gibt es jetzt Detail Devils – einen tragbaren Polierkasten, der für 39,95 Dollar „alles außer den Eimer“ bietet, um den heißen Ofen wie neu aussehen zu lassen: fünf Spezialtücher und acht 60-ml-Tinkturen gegen Teer, Mücken und sonst noch alles, was Schmutz macht. „Das Design stammt von mir, aber ohne die Hilfe der New York Public Library hätte ich mein Konzept nie in die Tat umsetzen können“, sagt der Detail-Devils-Erfinder Sean Sabol. „Die Bibliothekare haben mir geholfen, alle Patentrechte zu klären, einen

Businessplan aufzustellen und die richtigen Finanzgeber ausfindig zu machen.“

Die 1849 gegründete New York Public Library ist eine Legende: Sie erstreckt sich tief unter der Erde über vier Straßenzüge hinweg in alle Himmelsrichtungen. Sie ist eine Fundgrube, auch für die Geschäftswelt: In den Archiven finden sich 1,2 Millionen Businessbücher, 110.000 Fachzeitschriften, Millionen Patentdokumente und Kontaktlisten von Unternehmen. Die Frage ist nur: Wo anfangen, wo aufhören? „Hier ist keiner auf sich selber angewiesen“, versichert die Direktorin Kristin McDonough, „wir bilden jeden Besucher aus, damit

er entdecken, forschen und gezielt unsere Nischen nutzen kann.“

Die Science, Industry and Business Library ist tatsächlich weit mehr als ein Bücherhort. Im Laufe der Jahre hat sie sich zu einem interaktiven Recherchezentrum entwickelt. Individuelle Betreuer stehen interessierten Unternehmern, Investoren und Geschäftsleuten mit Rat und Tat zur Seite. Außerdem werden mehr als 100 Seminare und Abendkurse geboten. Die Palette geht von „Grundkenntnisse der Patentrecherche“ über „Einweihung in elektronische Datenbanken“ bis hin zu Gastspielen bekannter Experten aus den verschiedensten Wirtschaftssektoren. Alles ist kostenlos. Jedes Jahr nutzen gut 6000 New Yorker diese Dienste. Und verwirklichen im Anschluss so manche große Geschäftsidee.

Der in der Bronx aufgewachsene und in Niederlagen erfahrene Sean Sabol ist heu-

te ein gemachter Mann: Er kassiert zwei Dollar pro verkauften Polierkasten. Das Produkt geht weg wie warme Semmeln, demnächst wird der Vertrieb nach Australien und Brasilien ausgeweitet.

DER STANDARD Webtipp: [www.nypl.org/research](http://www.nypl.org/research)

>> **Feiern im Hotel** Am 25. und 26. 12. findet im **Hotel Intercontinental** ein **Weihnachtsbrunch** im Salon Vier Jahreszeiten statt. Kosten: 52 € p. P. Zum **Jahreswechsel** gibt's ein **6-gängiges Menü**, etwa mit Jakobsmuschelbrülee mit Trüffel und Rehrlücken auf karamellisierter Gänseleber. **Live-Musik, Tischmagier und Bleigießen** runden die Angelegenheit ab. Das Menü findet von 19.30 bis 1 Uhr im Salon Vier Jahreszeiten statt. Kosten: 248 € p. P., inkl. Weinbegleitung. Ungezwungener geht es beim **Silvesterbuffet im Restaurant Mediterraneo** des Hotels zu. Es findet von 18 bis 24 Uhr statt. Kosten: 95 € p. P. (inkl. Aperitif). In der **Intermezzo**

## GOURMET-WATCHLIST

**Bar** gibt es ab Mitternacht **Würstel und Gulaschsuppe**. Am 1. 1. wird zum **Neujahrsbrunch** in den Salon Vier Jahreszeiten gebeten. Preis: 48 € p. P.

>> **Hotel Intercontinental Wien, Johannesg.** 28, 1037 Wien, Reservierungen unter (01) 711 22-110, <http://vienna.intercontinental.com>.

>> **Silvester am Saziani** Angebote für den Jahreswechsel bietet auch das **Saziani**. **Silvesterangebot 1** (Kosten p. P.: 507 €): zwei Nächtlungen im Schlafgut Saziani (30. 12. 2006 bis 1. 1. 2007). Inklusiv: 5-gängiges Menü inkl. Weinbegleitung im Restaurant Saziani (30. 12.); 10-gängiges Silvester-

menü inkl. Weinbegleitung und Champagner im Restaurant Saziani (31. 12.); Neujahrs-Frühstücksbrunch ab 10 Uhr (1. 1.). In **Angebot 2** (Kosten p. P. 280 €) ist ebenfalls das 10-gängige Menü am 31. 12. inkludiert, allerdings wird hier wahlweise im Landhaus Sudy oder Castell Puccini übernachtet. **Angebot 3** (Kosten p. P. 250 €) kommt ohne Nächtigung aus und beschränkt sich aufs Menü. (max) >> **Saziani Neumeister, Restaurant, Wirtshaus, Schlafgut, 8345 Straden 42. T.: (03473) 8651. F.: (03473) 865 14. E-Mail: saziani@neumeister.cc, www.neumeister.cc, essentinken@derstandard.at**