



Mehr Absolventinnen aus nicht typisch weiblichen Feldern bewerben sich auf Führungspositionen.

Foto: colourbox

Mehr Frauen bekommen Jobs in den Chefetagen

Zahl der Bewerberinnen auf Führungsjobs steigt auf 30 Prozent

WIEN/LINZ. 10.000 Bewerbungen auf Führungsjobs aus den vergangenen drei Jahren hat der Personalberater Deloitte in Österreich analysiert. Und siehe da: In dem relativ kurzen Zeitraum stieg die Zahl der Bewerbungen von Frauen auf Führungspositionen von 22 auf 30 Prozent. 28 Prozent bekamen auch den Job. „Das ist zumindest teilweise ein Ergebnis der verstärkten öffentlichen Diskussion und konkreter politischer Maßnahmen“, sagt Gundi Wentner, Partnerin bei Deloitte Österreich.

Betrachtet man die Bewerbungen nur auf der Top-Ebene der Geschäftsführungs- und Vorstandsposten, dann ist der Anstieg noch augenfälliger: 2015 stammte nur jede zehnte Bewerbung von einer Frau, 2017 waren es 22 Prozent.

Wentner sagt, wenn der Besetzungsprozess strukturiert abläufe, dann hätten Frauen gleich gute Jobchancen wie Männer. Mit strukturiert meint Wentner, dass ein Anforderungsprofil definiert wird, die Aufgaben beschrieben werden und die Suche ohne Geschlechtervorgabe durchgeführt wird – also keine Besetzung auf Empfehlung oder innerhalb von (Männer-)Netzwerken.

Frauen, die sich in so einem Verfahren bewerben, erfüllen meist mehr Kriterien des Anforderungsprofils als Männer. „Sonst würden

„Wenn der Prozess strukturiert abläuft, haben Frauen die gleiche

Chance wie Männer auf Führungspositionen.“



Gundi Wentner, (Hinteramtskogler) Deloitte Wien

sie sich überhaupt nicht bewerben“, so Wentner. Die Frauen seien also sehr gut qualifiziert.

Differenziert sieht die oberösterreichische Personalberaterin Irma Brazda von Iventa die Entwicklung. Sie sieht vor allem aus den Fachhochschulen viele gut qualifizierte junge Frauen nachkommen, die sich aufgrund ihrer Ausbildung nicht nur in klassisch weiblichen Branchen oder Berufsfeldern wie Finanzen und Controlling bewerben.

Diese Kandidatinnen, etwa für Teamleitungen, bekämen eine Chance – aber nur, wenn keine gleich qualifizierten Männer vorhanden seien. „Ich sehe keine veränderte Einstellung, denn sobald die Wahl zwischen zwei Gleichqualifizierten zu treffen ist, bekommt der Mann den Job.“ Als Beraterin bringe sie oft top-qualifizierte Frauen ins Spiel. Diese würden mit dem Hinweis auf eine mögliche Schwangerschaft abgelehnt. „Dabei kann ein Mann auch nach drei Jahren wieder weg sein“, sagt Brazda. Zudem stellt sie fest, dass männliche Eigenschaften wie Durchsetzungsfähigkeit bei Frauen nach wie vor kritischer bewertet werden.

„Frauen kommen langsam zum Zug, nicht, weil sich Einstellungen ändern, sondern weil sie besser qualifiziert sind.“



Irma Brazda, (Iventa) Iventa Linz

Die oft gehörte Ansicht, Frauen würden weniger Gage verlangen, relativiert Wentner. In den Gehaltsforderungen lagen die von Deloitte betreuten Kandidatinnen um fünf Prozent unter den Vorstellungen der Männer (132.000 zu 139.000 Euro). „Dennoch verdienen die männlichen Führungskräfte häufig besser. Das rührt daher, dass Gehaltsverhandlungen in Unternehmen intransparent und geschlechterspezifisch geführt werden“, so Wentner. (sib)

Wie eine App das Leben von Vereinen erleichtert

1100 Vereine nützen bereits Vereinsplaner.at

Von Susanna Sailer

HAGENBERG. Gemeinschaftlich miteinander aktiv zu sein ist dem Bad Wimsbacher Mathias Maier derart wichtig, dass er selbst Mitglied in drei Vereinen ist. In der Landjugend Bad Wimsbach war Maier auch vier Jahre im Vorstand. „Aber Monatszettel und Vereinsinformationen via SMS auszuschicken, war für mich nicht innovativ“, erinnert sich der Medientechniker und -designer, der seit Sommer 2017 seinen Bachelor der FH Hagenberg in der Tasche hat.

Maier entwickelte für seinen Verein die Applikation Vereinsplaner.at – eine innovative Kommunikations- und Organisationslösung, die große Zeitersparnis in der Verwaltung ermöglicht. Damals war ihm nicht bewusst, dass er auf eine nachgefragte Marktnische gestoßen war. Das Planungstool wurde binnen kürzester Zeit von anderen Vereinen nachgefragt. Also schaltete er die App für alle frei. Über zwei Jahre flossen Vorschläge und Wünsche von Vereinsmitgliedern in die Programmierung ein. So entstanden auf die Bedürfnisse von Vereinen zugeschnittene Features.

2016 hatten sich 450 Vereine registriert, inzwischen sind es mehr als 1100. Es gibt bei dieser Zielgruppe viel Luft nach oben. Denn in Österreich gibt es an die 120.000 Vereine, in Deutschland rund 600.000. „Ich habe noch keinen Cent in Marketing investiert, Interessenten aus



ZUKUNFTS-HOFFNUNG

TEIL 18

Österreich, Deutschland und der Schweiz suchen aktiv nach einer Vereinslösung“, sagt Maier. Einen Verein kostet die App zwischen 99 und 149 Euro im Jahr, für Mitglieder ist sie kostenlos. Maier: „Es ist auch möglich, einen lokalen Sponsor an Bord zu nehmen, der dann ein Jahr in allen Vereinsmails aufscheinen kann.“

Maier wurde für seine Entwicklung 2016 mit dem Futurezone Award und 2017 mit dem Edison-Preis in Silber ausgezeichnet.

DAS IST VEREINSPLANER.AT



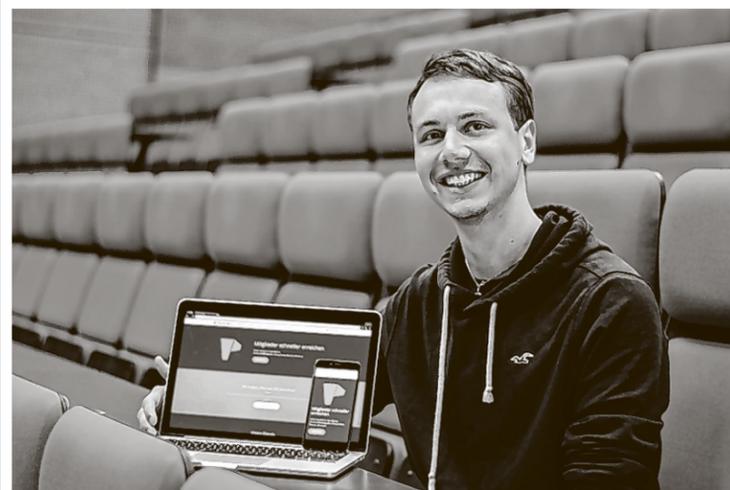
Idee: Eine App soll Vereinen die Verwaltung und Kommunikation erleichtern.



Konzept: Vereinsplaner.at sendet Termine oder Infos aus, Zu- und Absagen werden registriert. Die App schickt automatische Erinnerungen, auch via E-Mail.



Finanzierung: Maier nimmt am Förderprogramm Akostart teil, hat aber ansonsten sein privates Geld und das Edison-Preisgeld investiert. Er hofft, heuer bis zu 100 zahlende Vereine zu gewinnen, später will er auch Verbände akquirieren.



Medientechniker Mathias Maier aus Bad Wimsbach

Foto: Wolfgang EBI

Spängler Bank verwaltet große Vermögen online

Ab 30.000 Euro – Erstmals gibt es das in Österreich

SALZBURG/LINZ. Im 190. Jahr seines Bestehens hat das Salzburger Bankhaus Spängler, das auch in Linz vertreten ist, eine Online-Vermögensverwaltung gestartet. Das üblicherweise beratungsintensive Geschäft mit großen Vermögen kann seit rund drei Wochen rein über das Internet abgewickelt werden.

Als erstes Institut in Österreich bietet man das an, sagt Vorstandssprecher Werner Zenz. Die Mindestanlagesumme beträgt 30.000 Euro. In der konventionellen Vermögensverwaltung sind es 100.000 Euro.

Die Einrichtung des Anlegerprofils erfolgt über Video-Legitimation (Reisepass in die Kamera halten)

und Beantwortung von Fragen zu Anlagezielen, Risikobereitschaft, finanziellen Verhältnissen, Erfahrungen (per Mausclick). Man erfülle alle regulatorischen Vorschriften, sagt Zenz. Bleiben Fragen offen, kann der Internet-Kunde einen Berater hinzuziehen. Die Gebühren sind bei der Online-Vermögensverwaltung niedriger, weil Kosten wegfallen und in Indexfonds investiert wird.

Laut Zenz gab es in den ersten Wochen schon mehr Online-Abschlüsse als erwartet. „Wir führen die Traditionsmarke Spängler noch stärker ins digitale Zeitalter“, sagt Zenz. Die Entwicklung werde auch für interne Prozesse genutzt. (az)

Weberzeile wächst über Durchschnitt

Spar-Tochter SES legte mit 29 Einkaufszentren 2017 kräftig zu

SALZBURG/RIED. Auch wenn die Umsätze im Online-Handel wachsen: Der Spar-Tochter SES, die 29 Einkaufszentren in fünf Ländern führt, ist 2017 dennoch ein beachtliches Wachstum gelungen. Die Brutto-Verkaufsumsätze auf insgesamt 801.000 Quadratmetern stiegen um drei Prozent auf 2,88 Milliarden Euro.

Einer der Wachstumskaiser innerhalb der Gruppe ist die Weberzeile in Ried im Innkreis. Dort wurde der Verkaufsumsatz im Vorjahr um 6,5 Prozent auf 69 Millionen Euro erhöht. „Die Weberzeile hat sich gut etabliert, hat attraktive Marken. Entsprechend ist auch die Umsatzentwicklung“, sagt der Chef von Spar European Shopping Centers (SES), der Oberösterreicher



SES-Chef Marcus Wild Foto: Kaufmann

Marcus Wild, im Gespräch mit den OÖNachrichten.

Das Rieder Konzept vom Einkaufszentrum in der Innenstadt funktioniert so gut, dass ein ähnliches Konzept nun auch in der Lienzener Fußgängerzone umgesetzt wird. Es ist das zweite aktuelle Bauprojekt neben einem Stadtteil-Center in Ljubljana-Siska in Slowenien

mit einer Investitionssumme von 150 Millionen Euro.

Die österreichischen Einkaufszentren haben mit einem Verkaufsumsatz von 1,87 Milliarden Euro das Jahr 2016 deutlich übertroffen. Das max.center in Wels hat das Niveau von 2016 gehalten, das Varena in Vöcklabruck legte beim Umsatz um 1,8 Prozent zu. „Daneben ist es uns gelungen, die Frequenz um zwölf Prozent zu steigern“, sagt Wild.

Das bedeute, dass Einkaufszentren als Treffpunkt und gleichsam Marktplatz gegenüber dem Onlinehandel durchaus konkurrenzfähig seien, sagt Wild. „Urbanes Lebensgefühl, Top-Gastronomie und ein attraktiver Shop-Mix ziehen die Menschen an.“ (dm)