

REDAKTION: schmid.michael@trend.at

32 ABSOLVENTEN stellten sich erfolgreich dem Hearing zum Certified Supervisory Expert (CSE).

TREND SERVICE  
START

WEITERBILDUNG

## Zertifizierte Aufsichtsräte

**D**ie Bandbreite der in Aufsichtsräten behandelten Themen und Fachgebiete wird immer herausfordernder und reicht von Unternehmensstrategie über Investitionen, Marktanalysen, Liquiditäts- und Finanzplanung bis zu IT und dem internen Kontrollsystem. Diesen Anforderungen gerecht zu werden und nicht zuletzt auch das System- und Organversagen in der Finanzkrise waren laut Alfred Harl, Obmann des Fachverbands Unternehmensberatung und IT (UBIT), der Grund, einen hochwertigen Lehrgang und eine Zertifizierung für Aufsichtsräte ins Leben zu rufen. Mehr als 400 heimische Aufsichtsräte, Manager und Berater haben diesen Lehrgang der UBIT-Qualitätsakademie in der Vergangenheit besucht, mehr als 200 davon die Zertifizierung zum „Certified Supervisory Expert“ (CSE) erworben. Vor wenigen Tagen konnten weitere 32 Persönlichkeiten aus der

Anforderungen an die Qualität und Professionalität von Aufsichtsräten steigen. Mit dem CSE-ZERTIFIKAT gibt es dafür einen anerkannten Standard.

heimischen Wirtschaft ihre CSE-Zertifikate im Rahmen einer feierlichen Verleihung im Bundesministerium für Finanzen in Empfang nehmen, darunter etwa OMV-Managerin Michaela Huber, Großglockner-Hochalpenstraße-Vorstand Johannes Hörl und Friederike Müller-Wernhart, CEO von Mindshare Österreich.

**QUALITÄTSSTANDARD ETABLIERT.** „Mit dem CSE etablieren wir erstmals einen echten Qualitätsstandard in Aufsichtsräten“, freut sich Harl. Auch Festredner Eduard Müller, Chef der Präsidialsektion im Finanzministerium, WKÖ-Vizepräsident Richard Schenz, Victoria Kicking, Vorsitzende der Hearingkommission, sowie Alfons Helmelt, Geschäftsführer der Zertifizierungsstelle, betonten den Nutzen für die heimischen Unternehmen und gratulierten den frisch zertifizierten Aufsichtsexperten.

PERSONALVERMITTLUNG

### Vertriebsteam to go

Oberösterreichisches Unternehmen Rent Sales bietet maßgeschneiderte Vertriebslösungen für Unternehmen und expandiert nun nach Wien.

➔ Entweder ein teures Vertriebsteam im Haus oder eine externe Mannschaft, die man als Unternehmer kaum unter Kontrolle hat. Zwischen diesen zwei Vertriebswegen konnten Unternehmen bislang wählen. Beide Varianten hatten klare Vor- und Nachteile. Das oberösterreichische Unternehmen Rent Sales will das Beste aus beiden Welten anbieten: „Wir stellen speziell ausgebildete Vertriebsteams für unsere Kunden zusammen und vermitteln sie dann weiter“, erläutert Oli-



**NEUE WEGE.** Oliver Kronawitt-leithner expandiert zu Jahresbeginn mit Rent Sales von Oberösterreich nach Wien.

ver Kronawitt-leithner von Rent Sales, der Teams bereits an die Energie AG, die Linz AG oder Binder + Co AG erfolgreich vermittelt hat. Mehr als 200 Projekte hat das Unternehmen, das auch über eine eigene Vertriebsakademie verfügt, schon abgewickelt. Der verstärkte Trend in der Industrie zum Vertriebs-Outsourcing lässt das Geschäft des Oberösterreichers boomen, weswegen er ab Jänner auch in Wien einen Standort betreiben will. Aktuell hat Rent Sales 100 Mitarbeiter im Einsatz, 10.000 sollen es in den nächsten zehn Jahren noch werden. Aber Kronawitt-leithner ist realistisch: „Ich weiß nicht, wie lange wir in dem Bereich noch die einzigen am Markt sind.“

FOTOS: CHRISTIAN REDTENBACHER, BEIGESTELLT