

Was bewegt

CHRISTINE UNGER Sie schwört darauf, dass ein perfektes Benimm-dich satte Geschäfte bringt.

Mit ihrer Arbeit ist Christine Unger vor allem im Süden und Osten Österreichs unterwegs. In ihrer Heimat, dem Burgenland, sind Kunden noch rar gesät. „Ich wünschte, ich hätte im Burgenland mehr Aufträge, es gäbe soviel zu tun und manche hätten es auch durchaus nötig“, so Unger. „Gerade im Geschäftsleben erreicht man ohne die richtigen Manieren und ohne ein gepflegtes Auftreten nichts mehr. Im Dienstleistungsbereich sind Kommunikation und das Miteinander ein wichtiger Faktor – läuft die Kommunikation optimal, laufen auch die Geschäfte optimal“, ist Christine Unger überzeugt.



Analysen auf, mit dem Ziel, meine Kunden möglichst stark anzuregen und optimal beraten zu können.

Ein guter Unternehmer...

... muss „Beziehung-machen“ können. Dadurch baut er Netzwerke auf, ohne die es in der heutigen Zeit nicht mehr geht.

Unternehmertyp: Ich habe...

... Talent – andere zu beraten liegt mir. Ohne Fleiß und Zielstrebigkeit funktioniert es aber nicht! Ich bilde mich ständig weiter und versuche Up-to-date zu sein und zu bleiben. Ich bin sehr flexibel und kann so gut und rasch auf Dinge eingehen. An der eigenen Organisation, arbeite ich allerdings ständig – Haushalt, Küche, Büro Termine, E-Mails und Co. müssen unter einen Hut gebracht werden.

Alles hinschmeißen...

... wollte ich eigentlich nie! Wenn es Schwierigkeiten gegeben hat, dann war das eher so, dass ich zu wenig Zeit für meinen Mann gehabt habe und

daher die Arbeit etwas zurück schrauben musste, um meine Familie nicht zu vernachlässigen. Vom Unternehmen her, könnte ich mir nichts anderes vorstellen – es ist genau meins!

Für die nächsten fünf Jahre...

... sehe ich mich in einer stetigen Expansion der Auftragslage. Mehr Aufträge sind mein erklärtes Ziel. Den Weg, den ich mit meiner Firma eingeschlagen habe, ist der richtige.

Infos:

Christine Unger
Lutzmannsburg
T 02615/87205
F 02615/87205
www.first-
impression.at

Das Unternehmen...

... ist ein Mikrounternehmen. Schwerpunkte sind einerseits moderne, zeitgemäße Umgangsformen für Wirtschaft und Business, andererseits Farbberatung, Stil- und Imageberatung.

Unterschiede zu anderen...

... ist, dass es mir hier weniger um die steife Etikette geht, als um die zwischenmenschlichen Beziehungen. Mein größtes Anliegen ist die Verbesserung der Beziehungen untereinander. Die meisten Mitbewerber beschränken sich auf die 0815-Regeln. Auf dem Image-Sektor liegt der Unterschied in der Vorbereitung. Ich bereite mich gezielt auf die jeweilige Person oder Firma vor und lasse mir Fotos, Eckdaten und andere Informationen vorab zuschicken. Darauf baue ich dann meine

■ INFOBOX

Hobbies: Eigentlich ist der Beruf auch das Hobby. Wenn noch Zeit bleibt: Tanz (Ballett, Jazz etc.), Musik, Skifahren, Eislaufen

Auto: Audi A3

Liebblingsdesigner: Toni Gard
Kinder: Einen leiblichen Sohn (12 Jahre) und drei erwachsene Stiefkinder

Musik: Rachmaninow, aber auch Pop und Soul

Liebblingsfarbe: Grün und alle Schattierungen davon

Liebblingsmaler: Carl Moll, Olga Wisinger-Florian