



=



BILDUNG + KOMPETENZ + NETZWERK = ERFOLG!

BIC-„DO IT YOURSELF“-Lehrgang

**Ausbildung zum/r systemischen
Wirtschaftscoach und TrainerIn**

Bildungcenter = Erfolgcenter

Elisabethstrasse 101/2, A-8010 Graz

T: +43 316 347 000

M: +43 699 12 40 44 08

E: office@bic.cc

www.bic.cc

BILDUNG + KOMPETENZ + NETZWERK = ERFOLG

NEU UND EINZIGARTIG IM BIC: BIC-“DO IT YOURSELF”-Methode

Lernen **WANN** und **WO** Sie wollen!

Wir begleiten Sie mit **Skripten, Trainings, Telefoncoachings, Präsentationen**
Abnahme der einzelnen Module wann Sie wollen!

Was ist eine “BIC- DO IT YOURSELF”-Ausbildung?

Die verschiedenen, vom BIC Bildungscenter Steiermark angebotenen Ausbildungen und Schulungen, basieren auf der vom BIC selbst entwickelten und in Österreich einzigartigen „Do It Yourself“-Methode, welche durch die **Kombination aus Fernstudium, E-Learning, Telefoncoaching, Videotelefonie (Skype), Email und Peergroup-Treffen**, ein besonders effektives und erwachsenengerechtes Lernen ermöglicht. Dieser spezielle Mix aus Selbstlernphasen und Präsenzphasen ist durch seine besondere Flexibilität und Praxisorientiertheit perfekt auf die Bedürfnisse der heutigen Arbeitswelt abgestimmt und bietet sowohl den TeilnehmerInnen als auch deren ArbeitgeberInnen bzw. Unternehmen **zahlreiche Vorteile**:

Vorteile für den Seminar-Teilnehmer:

- Flexibilität und optimale Zeiteinteilung
- Umfangreiche Lernunterlagen
- Bedarfsgerechte Zusammenarbeit zwischen TeilnehmerInnen und TrainerInnen

Vorteile für den Arbeitgeber:

- geringere Dienstfehlzeiten
- Entfall von Schulungs- und Reisekosten
- Niedrigere Schulungskosten durch geringere Seminarraumbuchungen und effizienten Einsatz der Trainer/innen

Sämtliche Ausbildungen und Schulungen werden durch einen, **erfahrenen und kompetenten Lehrgangsführer** erstellt und geleitet, dessen Aufgabe es unter anderem ist, die TeilnehmerInnen in ihrem Lernprozess zu begleiten und zu unterstützen.

Im Zuge der Ausbildungs-/Schulungsperiode wird außerdem besonderer Wert auf den Austausch der TeilnehmerInnen untereinander gelegt, um zum einen, eine angenehme und besonders ergiebige Lernatmosphäre herzustellen und zum anderen, den TeilnehmerInnen und deren ArbeitgeberInnen bzw. Unternehmen die Möglichkeit zu geben ihr Netzwerk zu erweitern und gleichzeitig zu vertiefen.

Wie funktioniert die "BIC- DO IT YOURSELF"-Methode?

- Die TeilnehmerIn erhalten Seminarunterlagen (Wissen und Übungsaufgaben) per Email, welche selbstständig durchgearbeitet werden und haben pro Modul 2-3 Telefongespräche mit dem Fachcoach, um das Gelernte und die Aufgaben zu reflektieren
- Regelmäßig geplante Coachings (z.B. alle 14 Tage)
- Individuelle Betreuung durch den/die LehrgangsleiterIn mittels Telefoncoaching, E-Mail, Chat , Skype (Fragen beantworten, Rückmeldungen zu Übungsergebnissen, Präsentationen)
- Diskussion der Lerninhalte mit anderen TeilnehmerInnen in Peergroups ist möglich

Umsetzung

Die Ausbildungen sind in mehrere Module eingeteilt, die von den TeilnehmerInnen nacheinander zu absolvieren sind. Zu den jeweiligen Modulen erhalten sie laufend neue Skripten mit theoretischem Input als auch mit praktischen Anwendungsbeispielen. Die einzelnen Themen können daraufhin selbstständig und in Ruhe mit flexibler Zeiteinteilung durchgearbeitet werden und mit dem/der LehrgangsleiterIn und den anderen TeilnehmerInnen diskutiert werden.

Ergänzt werden die Unterlagen mit Umsetzungsübungen und Aufgaben, die den Abschluss des jeweiligen Moduls darstellen.

Die Voraussetzungen zum Abschluss des gesamten Lehrganges, sind je nach Ausbildung verschieden. Auf jeden Fall bedarf es der positiven Absolvierung aller Module.

Nach erfolgreichem Abschluss einer BIC-„Do It Yourself“-Ausbildung erhalten Sie je nach Ausbildung ein Zertifikat oder eine Urkunde sowie eine Bescheinigung über die vermittelten Ausbildungsinhalte.

Ziel – Methoden lernen und Kompetenzen weitergeben

Der **Lehrgang zum/zur systemischen Wirtschaftscoach und TrainerIn** ermöglicht die Anmeldung der individuellen Befähigung des "Unternehmensberatergewerbes, eingeschränkt auf Coaching"!

Ziel allgemein:

- TeilnehmerInnen beherrschen den Coachingprozess.
- Sie können mit dem Coachee aus einem Problem eine Lösung erarbeiten und den Lösungsprozess begleiten. Sie lernen auch, wie Sie Coaching mit einem Team machen können.
- Sie erlernen 3 grundsätzliche Coachingformen und können entsprechende Coachingaufträge abwickeln:
 - Veränderungscoaching
 - Persönlichkeitscoaching
 - Team-und Beziehungscoaching vor allem im wirtschaftlichen Umfeld
- TeilnehmerInnen beherrschen den Trainingsprozess, können ein Training abhalten und eine Gruppe führen.

Was ist Coaching?

- eine strukturierte, personen- und zielorientierte Prozessbegleitung
- stets auf ein bestimmtes Ziel gerichtet
- eine professionelle und effiziente Methode für Problemlösungen und Zielerarbeitung
- eine individuelle Weiterentwicklung im beruflichen, privaten und persönlichen Kontext

Was ist Training?

- vermitteln eines Fachwissens
- interaktive Gruppenführung
- begleiten des Gruppenprozesses

Der Lehrgang wird Ihre persönliche und soziale Kompetenz stärken. Sie werden mit systemisch-konstruktivistischen und analytischen Methoden und Techniken des Coachings und Trainings vertraut gemacht. Methoden und Werkzeuge werden situativ und zielorientiert eingesetzt. Sie lernen Modelle der Kommunikation und der Rhetorik, sowie pädagogisch didaktische Grundlagen kennen, um Menschen bei Veränderungs- und Lernprozessen professionell zu begleiten.

Zielgruppe:

- UnternehmerInnen
- ProjektentwicklerInnen
- Führungskräfte und Personen die eine beratende Tätigkeit anstreben
- Human Resource ManagerInnen
- EntscheidungsträgerInnen von Unternehmen
- Personen, die als TrainerIn und in allen lehrenden Berufen tätig sind
- Lehrbeauftragte
- Vortragende
- Personen in beratender Funktion
- Bildungsverantwortliche
- alle Menschen, die beruflich und/oder privat an Weiterbildung interessiert sind

Weitere Vorteile für Seminar-TeilnehmerInnen:

- Die Anmeldung der individuellen Befähigung des „Unternehmensberatergewerbes, eingeschränkt auf Coaching“ ist möglich.
- Die Ausbildung ist eine qualifizierte Zusatzqualifikation für jede Art von Arbeit mit Menschen, sei es als Führungspersönlichkeit, TrainerIn, BeraterIn, LehrerIn, TeamplayerIn, u.v.m.
- Sie können als haupt- und nebenberufliche/r TrainerIn in der Erwachsenenbildung tätig sein.
- Sie lernen, wie man ein erfolgreiches Trainingsgeschäft führt.
- Als Selbstständige/r ist diese Ausbildung eine wertvolle Basis zur Arbeit mit Menschen und erhöhten Kundengewinn bzw. Kundenbindung.
- Der Umgang mit anderen Menschen wird reflektiert und auf eine ganz neue Basis gestellt.
- Sie werden lernen Coachingprozesse kompetent und zielorientiert zu begleiten.
- Sie profitieren von unserer Erfahrung, unseren praxisnahen Beispielen und von unserem tiefen Verständnis von Kommunikationsmethoden.

- Sie profitieren von einem gezielten Transfer in den Alltag und der Vielzahl von anwendungsorientierten Beispielen aus allen Bereichen.
- Sie können sich darauf verlassen, dass wir unsere Arbeit regelmäßig reflektieren. Dies ermöglicht es, authentisch zu bleiben und sich in die richtige Richtung weiterzuentwickeln.
- Ein hervorragender professioneller Coach- bzw. TrainerInnenstaff begleitet Sie während der gesamten Ausbildung,
- bei allen Fragen und Problemen,
- bei der Erstellung der Projektarbeit,
- mit ausführlichen Lehrgangsunterlagen

Wir behalten uns vor, im Krankheitsfall als Ersatz gleichwertige Coaches und TrainerInnen einzusetzen.

Methoden:

- effektives Erlebnistraining/Coaching mit kontinuierlichem Feedback
- Supervision
- Einsatz von Visualisierung
- Videoarbeit
- gruppendynamische Übungen, Fallbeispiele, Simulationen, Rollenspiele
- plakative Inhaltsdarstellung, Kreativitätstechniken
- aktives Einbeziehen der TeilnehmerInnen
- systemische, konstruktivistische, ökologische Fragetechniken
- Lernkreislauf (kurzer Theorie-Input, Demo & Praxisübung, Reflexion & Feedback, Reorganisation)
- Expertenwissen aus der Wirtschaft
- Netzwerktreffen & Mentoring

Übungscoachinggespräche

Während des Ausbildungszeitraums führen Sie mindestens 15 selbstorganisierte Übungscoaching-Gespräche durch, für Reflexion und Analyse des Wissensstandes steht der/die Modultrainer/in den TeilnehmerInnen zur Verfügung (nach dem 4. Modul sinnvoll).

Übungstraining - 1 Trainingstag als Co-Trainer mit eine/r/m TrainerIn Ihrer Wahl

Peergroup-Treffen - Peergroup-Treffen (Lerngruppen) sind freiwillig und selbst zu organisieren

Selbsterfahrung

Für Ihre Selbsterfahrung, die optimale Entwicklung Ihrer Kompetenz und Integration der Lerninhalte sind während der Ausbildung 3 Reflexionsgespräche mit der Lehrgangsleitung zu vereinbaren.

TrainerInnen/Modulcoaches haben:

- persönlichkeitsbildende Kenntnisse
- pädagogische und didaktische Fähigkeiten
- eine fundierte rhetorische und kommunikative Ausbildung
- psychologisches Wissen
- rechtliche Grundkenntnisse

Leistung und Qualitätskriterien:

110 Selbstlernstunden (siehe Lehrgangsübersicht)
+ 30 Übungscoachings, davon 15 dokumentierte Coachings (jeweils ca. 1-1,5 Stunden)
+ 24 Telefoncoachings mit den jeweiligen TrainerInnen des Moduls
+ 2 Stunden Abklärungsgespräche mit dem Lehrgangsleiter
+ ca. 20 Stunden Projektarbeit
+ 8 Stunden -1 Trainingstag als Co-TrainerIn
= Gesamt mindestens: 190 Lernstunden

Projektarbeit:

Das Thema wird bei der Lehrgangsleitung eingereicht. Die Betreuung der Projektarbeit erfolgt durch die Lehrgangsleitung oder dem Leadcoach. Die Projektarbeit umfasst 20 - 30 A4-Seiten einer selbstgewählten Coaching- oder Trainings-Methode.

Die Abnahme der Projektarbeit erfolgt durch die Lehrgangsleitung in den Räumlichkeiten des BIC.

Zur Erlangung des Abschluss- Zertifikats bedarf es

- einer erfolgreichen Teilnahme und Modulabnahme von allen Modulen
- mindestens 3 Reflexionsgespräche mit der Lehrgangsleitung
- Protokolle über 15 selbstorganisierte Praxiscoachinggespräche
- Vorbereitung und Durchführung einer Trainingssequenz (ca.30min)
- Präsentation der Projektarbeit (ca. 30min)
- Befragung über Inhalte des Lehrgangs

Kursdauer:

Maximal 48 Wochen plus Projektarbeit

Sie können sich pro Modul bis zu 6 Wochen Zeit lassen; (alle 2 Wochen zumindest 1xTelefoncoaching)
Freie Zeiteinteilung zum Durcharbeiten der einzelnen Module; parallel werden Coachings durchgeführt.

Danach: Projektarbeit und Abschluss

Pro Modul gibt es ein Skriptum und eine Literaturliste.

Lehrgangskosten: € 3.990,- inkl. Unterlagen, sowie Begleitung während des gesamten Lehrgangs bzw. bei der Projektarbeit

Übersicht Seminar-Inhalte 2012

Module	Zeitplan	Art des Moduls	Anmerkungen
<p style="text-align: center;">M1:</p> <p style="text-align: center;">Grundlagen der Coachingarbeit</p> <p style="text-align: center;">(Ing. Christian Becskei)</p>	<p style="text-align: center;">6 Wochen</p> <p style="text-align: center;">3 Telefon-Coachings</p>	<p>Struktur, Coaching-Prozess Lösungsorientierung Grundzüge Systemtheorie & Konstruktivistik</p> <p>Die Rolle des Coach, Ablauf des Coaching- Gespräches, Werkzeuge des Coachings von der Auftragsklärung bis zur Evaluierung, Vorstellung des Coaching-Protokolls, systemische, konstruktivistische Methoden, systemisches Denken</p>	<p>Ziel: TN verstehen den Coaching-Prozess und die wichtigsten Tools. Sie verstehen den systemischen Gedanken. Sie kennen die wichtigsten allgemeinen Methoden im Überblick. Systemisches, konstruktivistisches Denken und Handeln</p>
<p style="text-align: center;">M2:</p> <p style="text-align: center;">Kommunikation und Selbstmarketing</p> <p style="text-align: center;">(Mag. Martina Haas)</p>	<p style="text-align: center;">6 Wochen</p> <p style="text-align: center;">3 Telefon-Coachings</p>	<p>Sprache Fragetechniken Kommunikationshintergründe verstehen, Kommunikationsmodelle kennenlernen, Regeln der Gesprächsführung Vertiefung der Fragetechnik – welche „Auswirkungen“ haben Fragen, Anwendung systemischer Fragemethoden Hypothesen bilden und verwerfen</p> <p>Selbst-Marketing Sich positionieren – wo unterscheiden Sie sich von den anderen, wo liegen Ihre Besonderheiten?</p> <p>Sich inszenieren – wie machen Sie Ihren Außenauftritt interessant und auffallend?</p> <p>Sich profilieren – wie werde Sie bekannt?</p>	<p>Ziel: Kommunikation TN sind in der Lage verbal und non-verbal aufbauende und professionelle Gespräche zu führen. Sie können durch Fragen lösungsorientiert führen.</p> <p>Ziel: Selbst-Marketing Erfolgreiche Selbstständigkeit</p>
<p style="text-align: center;">M3:</p> <p style="text-align: center;">Selbst-Kompetenz</p> <p style="text-align: center;">(Andrea Würzner & Ingrid Sator)</p>	<p style="text-align: center;">6 Wochen</p> <p style="text-align: center;">3 Telefon-Coachings</p>	<p>Selbst-Kompetenz</p> <p>Fähigkeiten und Stärken erkennen und ausbauen Schwächen akzeptieren oder zu Stärken umwandeln Selbstbild – wie sehen Sie sich? Fremdbild – wie werden Sie von Anderen wahrgenommen? Wirkung, Ausstrahlung, Auftreten</p> <p>Selbstbewusstsein stärken – 10 Tipps für mehr Selbstvertrauen, Erfolgsformel definieren</p>	<p>Ziel: Selbstwahrnehmung TN erkennen ihre Fähigkeiten und bauen diese auf, stärken ihr Selbstbewusstsein und ihr Auftreten.</p>

<p>M4:</p> <p>Methodenkoffer im Coaching</p> <p>(Ing. Christian Becskei)</p>	<p>6 Wochen</p> <p>3 Telefon-Coachings</p>	<p>Methodenkoffer</p> <p>Methoden, wie Reframing, systemische Aufstellungsarbeit, Perspektivenwechsel, Visualisierung und Wertearbeit werden in dem Modul behandelt.</p> <p>Im Kontext zu Veränderungs- und Teamcoaching werden diese Methoden behandelt und geübt.</p>	<p>Ziel:</p> <p>TN lernen 3 Methoden detailliert kennen und üben diese anhand praktischer Beispiele.</p> <p>Sie reflektieren mind. 3 bereits durchgeführte Coachings.</p>
<p>M5:</p> <p>Veränderungsprozess & Beziehungsmanagement</p> <p>(Ingrid Sator)</p>	<p>6 Wochen</p> <p>3 Telefon-Coachings</p>	<p>Veränderungsprozess - Ziele</p> <p>Was wollen Sie erreichen? Klare Ziele definieren - visualisieren - Etappenziele setzen - Ressourcen schaffen - Zielerreichung</p> <p>Beziehungsmanagement – Mentoring</p> <p>Sie lernen Netzwerke zu nützen Erfolgsbeziehungen aufbauen Wertschätzung schafft Verbindung</p>	<p>Ziel:</p> <p>TN sind in der Lage klare Ziele zu definieren und umzusetzen.</p> <p>Sie bauen empathische Beziehungen auf.</p>
<p>M6:</p> <p>Grundlagen für die Arbeit als Trainer/in</p> <p>(Andrea Würzner & Paul Würzner)</p>	<p>6 Wochen</p> <p>3 Telefon-Coachings</p>	<p>Ansätze, Themenzentrierte Interaktion(TZI)</p> <p>TZI Dreieck Kommunikationshilfsregeln im Training Humanistische und Systemischer Ansatz</p> <p>Rolle des Trainers/ der Trainerin</p> <p>Prozessanalyse – Wie bringen Sie Bewegung in einen Prozess? Anfangssituation - Wie beginnen Sie ein Training, worauf ist zu achten? Teamentwicklung – Phasen</p> <p>Gender Mainstream im Training Kreativität im Training Methoden und Übungen erfahren, erarbeiten und ausprobieren</p>	<p>Ziel:</p> <p>TN verstehen den Prozess im Training mit Gruppen. Sie lernen verschiedene Methoden, Tools und Übungen kennen, die in unterschiedlichen Phasen angewendet werden.</p>

<p>M7: Methodenkoffer im Training (Paul Würzner)</p>	<p>4 Wochen 2 Telefon-Coachings</p>	<p>Methodenkoffer Methoden, Tools, Übungen für Seminare kennen lernen Ein Training/Seminar planen Trainingssequenz ausarbeiten Den Trainingstag als Co-Trainer reflektieren Einsatz von Medien, Flip-Chart gestalten</p>	<p>Ziel: TN reflektieren einen Trainingstag als Co-Trainer. Sie arbeiten eine Trainingssequenz aus. Sie lernen unterschiedliche Methoden kennen.</p>
<p>M8: Konfliktfähigkeit (Andrea Würzner)</p>	<p>4 Wochen 2 Telefon-Coachings</p>	<p>Bedürfnisse, Werte, Emotionen, Gedanken – wie wichtig sind diese für Sie? Was bedeutet konfliktfähig zu sein? Werkzeuge zur konstruktiven Konfliktbewältigung und zur Konflikt-Prävention Feedback geben, aber wie?</p>	<p>Ziel: TN sind in der Lage Konflikt auch aus einer neutralen Sicht zu sehen. Sie können mit Emotionen umgehen. Die persönliche Wahrnehmung wird klar und wertfrei.</p>
<p>M9: Einblick in die Wirtschaft</p>	<p>4 Wochen 2 Telefon-Coachings</p>	<p>Sie wählen ein Thema aus! Coaching-Methode Ihrer Wahl (Chr. Becskei) Fach-Training Ihrer Wahl (P. Würzner) Projektmanagement (Chr. Becskei) Personalentwicklung (Chr. Becskei) Vertriebs-Coaching oder -Training (P. Würzner) Marketing (M. Haas) Konfliktmanagement (A. Würzner) Mentoring (A. Würzner)</p>	<p>Ziel: TN lernen einen Bereich der Wirtschaft kennen und vertiefen diesen mit praktischen Übungen. Tipps von Experten</p>
<p>Projektarbeit</p>		<p>Abgabe Projektarbeit</p>	
<p>Abschluss</p>		<p>Präsentation und Prüfung</p>	<p>Präsentation der Projektarbeit Prüfung zu Lehrinhalt</p>
<p>Urkunden-überreichung</p>		<p>Feierliche Verabschiedung</p>	

Alle unsere TrainerInnen und Coaches kommen aus der Wirtschaft, sind entweder selbst UnternehmerIn oder sind Führungskraft in einem namhaften Unternehmen.



Andrea Würzner, Trainerin Modul 3,6 & 8

Geschäftsführerin der apw-system GmbH
Diplomierte und eingetragene Mediatorin, Coach und Trainerin, systemische Aufstellungsleiterin
Schwerpunkte: Konfliktmanagement, Emotionale Kompetenz, Kommunikation

"Man kann einen Menschen nicht lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu entdecken." (Galileo Galilei)



Paul Würzner, Trainer Modul 6 & 7

Geschäftsführer der apw-system GmbH
Diplomierter Trainer und Mentalcoach, Unternehmensberater
Schwerpunkte: Vertriebscoaching u. Training, Mentale Kompetenz, Motivation

"Ob Du nun glaubst, dass Du etwas kannst, oder ob Du glaubst, dass Du es nicht kannst, Du wirst immer recht haben."



Ing. Christian Becskei, Trainer Modul 1 & 4:

KNAPP Systemintegration GmbH (Human Resources)
Diplomierter systemisch konstruktivistischer Coach, Unternehmensberater
Trainer für die Schwerpunkte: Projektmanagement, Personalentwicklung und Coaching
Kernkompetenzen: Veränderungsprozesse und Teamentwicklung

„Wer etwas will - sucht Wege; Wer etwas nicht will - findet Gründe!“



Ingrid Sator, Trainerin Modul 3 & 5:

Feng Shui Consulterin
Einzelhandelskauffrau, studierte Biologie und Botanik, absolvierte Trainerausbildungen wie Mental-, Reiki- und Avatartrainerin, unzählige ganzheitliche und energetische Ausbildungen und beschäftigt sich seit 25 Jahren mit ganzheitlicher Lebensführung.

„Lass das was du jetzt bist, nicht dem im Wege stehen, was du werden könntest!“



Mag. Martina Haas, Trainerin Modul 2:

Markenkommunikation & Vertrieboptimierung/ Marketing Leitung GWS
Marketing & Kommunikation, Beratung, Training, Coaching;

*„Entweder man fliegt mit den Adlern oder man scharrt mit Hühnern“
(Robert Halver, dt. Finanzexperte)*

INVESTITION in Ihre Zukunft: FRAGEN SIE UNS NACH DEN FÖRDERUNGEN (Abklärung durch externe Förderberatung)	
Leistungen	Kosten
Ausbildung zum Systemischen Wirtschaftscoach und WirtschaftstrainerIn (insgesamt mind. 190 Stunden exkl. Abschlusstag)	€ 3.990,--
Kursstart nach Überweisung der gesamten Ausbildungskosten jederzeit möglich!	
Reflexions-Coachings, im Ausbildungskontext pro TeilnehmerIn	inkludiert
Einzahlungen auf Konto-Nr.: Steiermärkische Bank & Sparkassen AG, BLZ 20815, Kontonummer: 0000959494	

IHR ANSPRECHPARTNER: LEHRGANGSLEITUNG: **ANDREA UND PAUL WÜRZNER**

INFORMATION & ANMELDUNG:

**Kostenlose Informationsgespräche mit der Lehrgangslleitung im BIC Bildungscenter,
Elisabethstraße 101/II, 8010 Graz;**

Tel: +43 316 347000 oder 0664/3337722

Besuchen Sie unsere [Homepage](#).

Eine kurze persönliche und berufliche Darstellung des Werdegangs ist der Anmeldung beizulegen

HIERMIT MELDE ICH MICH VERBINDLICH AN:

Ausbildung zum/zur systemischen Wirtschaftscoach und -trainerIn		
Familienname:	Vorname:	Titel:
Anschrift:		
Geburtsdatum:	Sozialvers. Nr.:	
Telefon	E-mail:	
Ausbildung:		
Unternehmen:	Web:	
Datum:	Unterschrift:	

Bitte füllen Sie die Anmeldung aus und senden Sie sie an Bildungszentrum Steiermark, Elisabethstrasse 101/2, 8010 Graz oder mailen Sie uns - office@bic.cc - Ihre Daten!



Elisabethstraße 101/2, 8010 Graz
Tel: +43 (0)316 347 000
Handy: +43 (0)699 12 40 44 08
e-Mail: office@bic.cc
Web: www.bic.cc