



BRANCHENÜBERGREIFENDES KNOW-HOW.

Bei komplexen Sachthemen vernetzen wir uns sehr gerne mit den hochprofessionellen und spezialisierten Kolleg:innen aus dem Fachbereich Versicherungsagenten der WKW, die sowohl für uns Zweibeiner als auch für die uns anvertrauten Vierbeiner genau das richtige Versicherungspaket anbieten können. Sie haben uns hier vorab einen kompakten Überblick über die wichtigsten Fakten zum Thema TIERHAFTPFLICHT und TIERKRANKENVERSICHERUNG übermittelt (Danke an „Die Versicherungstante“ Agnes Strassmayr, office@die-Versicherungstante.at) und stehen sehr gerne für weitere konkrete Fragen zur Verfügung.

Tierhaftpflicht:

In Wien besteht eine gesetzliche Pflicht für Hundehalter:innen, eine Haftpflichtversicherung abzuschließen.

Wichtige Punkte:

- Jeder Hund muss haftpflichtversichert sein
- Mindestdeckungssumme: 725.000 € für Personen- und Sachschäden
- Nachweis ist bei der Anmeldung des Hundes erforderlich
- Gilt unabhängig von Rasse oder Größe

Was deckt die Versicherung:

- Personenschäden (z. B. Verletzungen durch den Hund)
- Sachschäden (z. B. beschädigte Gegenstände)
- Vermögensschäden (indirekte finanzielle Folgen)

Hinweis: Ohne gültige Versicherung kann der Hund nicht ordnungsgemäß angemeldet werden. Bei Verstößen drohen Strafen.

Tierkrankenversicherung:

Eine Tierkrankenversicherung übernimmt Kosten für Tierarztbesuche, Operationen und Behandlungen bei Krankheit oder Unfall.

Arten:

- OP-Versicherung: deckt nur Operationen
- Vollversicherung: deckt auch Behandlungen und Vorsorge



Kosten:

- Katzen: ca. 10–30 €/Monat
- Hunde: ca. 15–80 €/Monat

Wichtige Punkte:

- Kostenübernahme (80–100 %)
- Jahreslimit, Selbstbehalt, Wartezeiten, Ausschlüsse

Fazit: Eine Versicherung lohnt sich besonders für junge Tiere und zur Absicherung hoher OP-Kosten. In Österreich gibt es bereits einige Anbieter am Markt. Die Preise für die Polizzen variieren je nach der maximalen jährlichen Deckungssumme. Rasse, Alter des Tieres und ob man bereit ist, einen Selbstbehalt zu tragen, beeinflussen die Höhe der Prämie natürlich auch.

Betriebshaftpflicht:

Als Basis für jede:n Unternehmer:in ist eine Betriebshaftpflichtversicherung enorm wichtig, weil sie vor finanziellen Schäden schützt, die durch Fehler, Unfälle oder Beschädigungen im Geschäftsalltag entstehen können. Schon ein einzelner Vorfall kann existenzbedrohend werden! Wenn durch Ihr Unternehmen Personen oder Tiere verletzt bzw. Sachen beschädigt werden, können hohe Forderungen entstehen. Die Versicherung übernimmt berechnete Ansprüche. Die Betriebshaftpflicht deckt aber nicht nur Schäden, sondern prüft auch, ob Forderungen überhaupt gerechtfertigt sind („passiver Rechtsschutz“).

Ein Gspür dafür

Lassen Sie sich gerne ein persönliches Sicherheitspaket von den Kolleg:innen des Landesgremiums vorschlagen.



Foto: Elisabeth Mannberger, Unsplash, Strassmayr, Mäng

ERFOLGSFAKTOR Kooperation

FARB-, TYP-, STIL- UND IMAGEBERATUNG. Expertin Isabella Jaburek-Nourry verrät, wie strategische Partnerschaften und Branchen-Allianzen die moderne FTSI-Beratung positiv bereichern können.

TEXT: Irmie Schüch-Schamburek

Welche Partnerschaften pflegen Sie bei Ihrer Tätigkeit?

Isabella Jaburek-Nourry: Mein Netzwerk ist breit gefächert. Für spezielle Kund:innenprojekte suche ich gezielt Designer:innen in Wien und Umgebung aus, die das gewünschte Image, den Stil und den Wirkungswunsch authentisch transportieren. Bei Bedarf recherchiere ich auch international nach passenden Kleidermacher:innen oder Designer:innen. Für jedes Projekt werden gezielt die jeweils passenden Partner:innen ausgewählt, unabhängig von festen Labels oder lokalen Strukturen.

Wie genau sieht Ihre Kooperation mit einem Schuhgeschäft aus?

Isabella Jaburek-Nourry: Ich habe mit Bellas Vienna ein besonderes Format etabliert: Kundinnen bringen ihre eigenen Kleider von zu Hause mit. Ich kuratiere dann aus unserem Sortiment gezielt zwei bis drei Paar Schuhe dazu. Das ist effizient, macht den Damen Spaß und bietet mir die ideale Plattform, um meine Expertise und meine eigenen Prospekte zu präsentieren. Es ist eine klassische Win-win-Situation.

Kooperieren Sie auch innerhalb Ihrer eigenen Branche?

Isabella Jaburek-Nourry: Ja, immer wieder. Bei einem internationalen Workshop habe ich beispielsweise einmal eine mehrsprachige Kolle-



FTSI-Beraterin Isabella Jaburek-Nourry.

gin mitgenommen – und ich arbeite seit fast drei Jahren intensiv mit Birgit Palasser zusammen, einer FTSI-Beraterin und Ghostwriterin. Wir veranstalten regelmäßig kostenlose Fachvorträge zu großen Stil-Themen. Dabei teilen wir uns die Bereiche auf und „pushen“ uns gegenseitig. Mittlerweile blicken wir auf über 35 Vorträge zurück – von der Psychologie des Schmucks über den perfekten ersten Eindruck bis hin zum effizienten Kofferpacken. Durch diese Zusammenarbeit ist ein gewaltiger Wissensfundus entstanden. Wenn ein:e Kund:in spezifische Hilfe bei der Brillenwahl oder

Farbtypberatung benötigt, kann ich auf dieses professionell aufbereitete Archiv zurückgreifen. Wir bewerben diese Abende via Facebook, LinkedIn und über unsere Website. Das Interesse ist stetig da – mal kommen fünf, mal dreißig Teilnehmer:innen.

Welchen Rat geben Sie Kolleg:innen für den Aufbau eines eigenen Netzwerks?

Isabella Jaburek-Nourry: Man sollte sich ein Netzwerk in verwandten Branchen aufbauen, bevor man es akut braucht. Es ist ein enormer Vorteil, wenn man für ein Imageprojekt zum Beispiel sofort den oder die passende:n Fotograf:in oder Visagist:in empfehlen kann, ohne erst recherchieren zu müssen. Wenn man Partner:innen findet, deren Fähigkeiten die eigenen perfekt ergänzen, bietet das dem oder der Kund:in einen echten Mehrwert. Ein solches „Rundum-sorglos-Paket“ ist das Beste, was man Kund:innen bieten kann.

Ein Gspür dafür

Entdecken Sie Kontakte für Synergien und Kooperationen mit FTSI-Berater:innen. Eine gemeinsame Expertise sowie vernetzte Dienstleistungen schaffen ein perfektes Rundum-Erlebnis für Ihre Kund:innen – und bieten einen Mehrwert, der für alle Beteiligten auch umsatzfördernd ist.





Stilvoll VERNETZT

GEMEINSCHAFT IM FOKUS. Der 1. Salon der Wiener Farb-, Typ-, Stil- und Imageberater:innen am 20. November 2025 setzte ein kraftvolles Zeichen für Qualität und Gemeinschaft.

TEXT: Irmie Schüch-Schamburek

Zum Auftakt des Abends präsentierte sich die neue Interessenvertretung, bestehend aus Susana San Sebastian Nunez, Branchensprecherin der FTSI-Beratung, Mag. Isabella Jaburek-Nourry und Birgit Palasser, MA. Die Mitglieder des Berufsgruppenausschusses gaben dabei praxisnahe Einblicke in ihre Arbeit und standen den Teilnehmer:innen den gesamten Abend für persönliche Fachgespräche und individuelle Anliegen zur Verfügung. Ein besonderer Höhepunkt des Programms war der Fachvortrag „Eleganz mit Konzept – Festtagskleidung im Fokus“. Die Expertinnen Isabella Jaburek-Nourry und Birgit Palasser lieferten wertvolle

Impulse dazu, wie Farb- und Stiltyp sowie die gewünschte Wirkung in festlichen Ensembles harmonisch verschmelzen. Diese fachliche Tiefe unterstrich den hohen Anspruch, den die Wiener Berater:innen an ihre eigene Dienstleistung stellen. Darüber hinaus wurde das Qualitätsmanagement-Programm „Berufliche Sorgfalt“ vorgestellt. Dieses digitale Lernsystem unterstützt die FTSI-Berater:innen dabei, ihre Services auf höchstem Niveau anzubieten und gleichzeitig alle rechtlichen Anforderungen souverän zu erfüllen. Von Berufsethik über Büroführung bis hin zur Kommunikation deckt das Programm alle relevanten Bereiche ab und schließt mit einem

Bundessprecherin der FTSI-Beratung Birgit Streibel-Lobner, Fachgruppenobmann Charly Lechner, Branchensprecherin der FTSI-Beratung Susana San Sebastian Nunez, Mag. Ulrike Hackl (damalige Fachgruppenführerin).

Zertifikat ab, das das Vertrauen der Kund:innen nachhaltig festigt. Den entspannten Ausklang des Treffens bildete ein inspirierender Austausch in angenehmer Atmosphäre. Fachgruppenobmann Charly Lechner resümierte treffend: „Durch Abende wie diesen stärken wir gemeinsam unsere Branche. Der Salon hat gezeigt, wie viel Potenzial in unserer Gemeinschaft steckt. Wenn wir Wissen teilen und miteinander ins Gespräch kommen, entsteht eine echte Zukunftsperspektive.“ Dieser gelungene Auftakt lässt die Branche mit großer Begeisterung nach vorne blicken.

2. SALON DER WIENER FARB-, TYP-, STIL- & IMAGEBERATER:INNEN

Am 24. Juni 2026 findet das exklusive Branchentreffen wieder im Extrazimmer vom Café Museum statt.
Operngasse 7, 1010 Wien
Anmeldung:



Foto: Oliver Josef Kreiter San Sebastian

Foto: Maisblau/Andreas Hofmarcher

KOSMISCHE Netzwerke

ASTROLOGISCHE ANALYSEN können in Kooperation mit anderen Disziplinen spannende neue Perspektiven eröffnen und nachhaltige Entwicklung erleichtern.

TEXT: Irmie Schüch-Schamburek

Astrologie kann im Zusammenspiel mit anderen Berufsgruppen eine hilfreiche Ergänzung sein. Astrologin Regina Binder, Branchensprecherin der Wiener Astrolog:innen, betont, dass es nicht immer ausreicht, Herausforderungen lediglich zu erkennen – „manchmal braucht es einen professionellen Spiegel von außen, damit Entwicklung tatsächlich stattfinden kann“. Gerade in der Verbindung mit Lebens- und Sozialberatung, Coaching und therapeutischen Ansätzen entstehen so wirkungsvolle Synergien, durch die Klient:innen ganzheitlich begleitet werden können. Auch im Bereich der Energetik sieht Regina Binder großes Potenzial: „Astrologie kann Hinweise geben, welche energetische Methode aktuell wirklich stimmig ist.“ Dadurch lassen sich individuelle Empfehlungen ableiten, die weit über allgemeine Trends hinausgehen. In Beziehungsfragen wiederum eröffnet das Horoskop neue Perspektiven: „Wer sein astrologisches Profil kennt, kann viel klarer formulieren, wonach er oder sie wirklich sucht“, so Regina Binder. Daraus ergeben sich spannende Schnittstellen zu Partneragenturen. Im schulisch- und pädagogischen Kontext kann Astrologie helfen, Lerntypen zu erkennen und gezielt zu fördern. Ebenso in der Berufsberatung: Talente werden sichtbar gemacht und mit realen Berufsfeldern in Verbindung gebracht. Selbst ungewöhnlichere Kooperationen – etwa mit Blumenhändler:innen oder im Fitnessbereich – zeigen, wie vielseitig astrologisches Wissen einsetzbar ist. Und auch wirtschaftliche Anwendungen sind denkbar: „Wenn astrologische Zyklen in Entscheidungen einfließen, kann das die Qualität und den unternehmerischen Erfolg von Investitionen durchaus verbessern“, beschreibt Regina Binder. Die Möglichkeiten scheinen nahezu unbegrenzt. Als System, das archetypische Prinzipien und deren



„Wer sein astrologisches Profil kennt, kann viel klarer formulieren, wonach er oder sie wirklich sucht.“

Regina Binder,
Branchensprecherin der Berufsgruppe der Wiener Astrolog:innen

Manifestationen beschreibt, eröffnet Astrologie eine breite Palette an sinnstiftenden Kooperationsmöglichkeiten. „Dennoch“, so Regina Binder, „existieren in manchen Branchen noch Vorbehalte – auch wenn viele die Zusammenarbeit bereits im Verborgenen nutzen.“ Astrolog:innen können daher mit allen Berufsgruppen sinnvoll kooperieren.

Ein Gspür dafür

Astrologie schafft Verbindungen – auch zwischen Berufsgruppen und neuen Kooperationsfeldern. Hier finden sich qualitätszertifizierte Astrolog:innen für astrologische Analysen, Vernetzung, interdisziplinären Austausch und gemeinsame Projekte. Entdecken Sie neue Möglichkeiten für Kooperationen, innovative Angebote und sinnstiftende Partnerschaften.

