

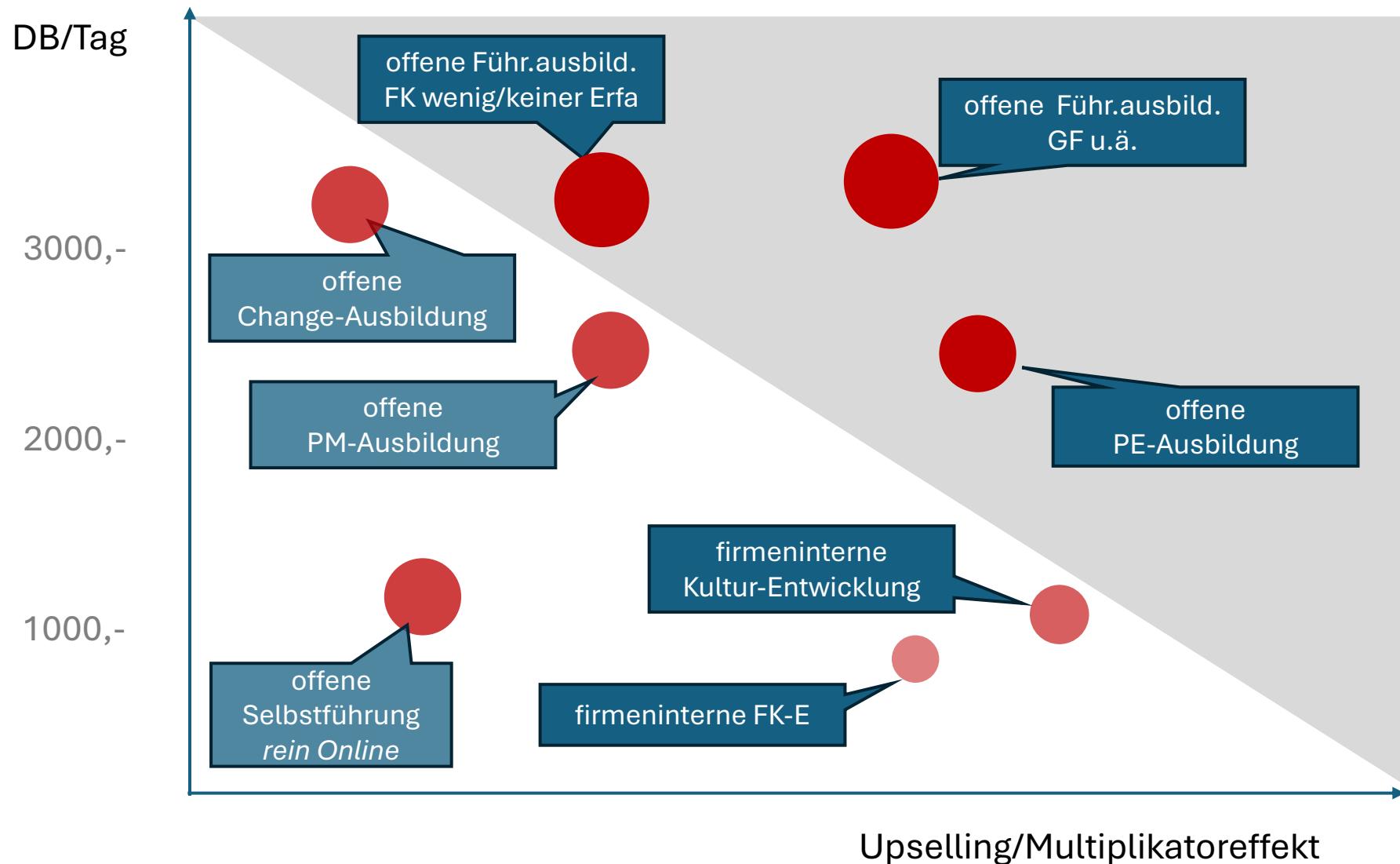
Positionierung und Selbstverständnis

- Wir sind Experten für
- Entwicklung von Zusammenarbeit in KMUs
 - Entwicklung in sozialen Systemen begleiten
 - Verbindung individueller und kollektiver Entwicklung
- Tiefer und weitreichender Erfahrungsschatz
 - Wirksam, reale Probleme unserer Kunden lösen, zielförderlich, stärkend, ermutigend, nachhaltig, umsetzungsorientiert, Blick für das Machbare, messbare Ergebnisse
 - Unabhängigkeit und Mut zu konstruktiver Klarheit - auch unabhängige Aufklärer-Rolle – für Zusammenhänge und Auswirkungen, das Ganze und den Einzelnen im Blick
 - Bodenständig und gleichzeitig weitsichtig
 - Ernsthaftigkeit bei gleichzeitiger Leichtigkeit
 - Sensibel/feinfühlig, ideenreich
 - wir finden den passenden Experten aus unserem Team für spezifische Aufgabenstellungen und Kontexte bei Kunden

Kernportfolio/Themenfelder

Adressat	Individuum (Führungskraft)	Kollektiv (Team/Bereich/ Organisation)
Fokus	Kompetenz- und Persönlichkeits-Entwicklung	OE, PE, Kultur-Entwicklung
Kernthemen	<ul style="list-style-type: none">• Führungskompetenz (Selbstführung Mitarbeiter-/Teamführung)• Projektmanagement• Personalentwicklungs-kompetenz• Change-Begleitungs-kompetenz	<ul style="list-style-type: none">• Führungskultur• Teamentwicklung und Zusammenarbeit• Resilienz- und Veränderungskultur• Personalentwicklungsarbeit• Organisationsentwicklung
Formate	<ul style="list-style-type: none">• Individualdiagnostik• Seminar/Training• Coaching• Ausbildungen	<ul style="list-style-type: none">• Beratung/Sparring• Workshops• Prozessbegleitung/Change-Management

Kernportfolio - wirtschaftliche Betrachtung



offene (hybride?) Ausbildungen

	FK-Ausbild.	PM-Ausbild.	PE-Ausbild.	Cultural Change
Zielgruppe	a) Inhaber/GF/Prokuristen KMUs bis 200 MA b) FK ohne und mit ersten Führ.erfahr.- KMUs bis 500 auch Selbstzahler!	angehende Projektleiter PL ohne fundierte Ausbildung	HR-Businesspartner Personalsachbearbeiter Assistenten PE-ler auch Coaches/Berater? auch Selbstzahler!	PE/OE-Mitarbeiter (selbständige) Coaches auch Selbstzahler!
Unternehmensgrößen	KMU bis 500 MA ab 200 MA meist firmenintern	KMU bis 1000 MA ab 200 MA insbes. firmenintern	KMU – 500 - 2000 MA	KMU - 500 - 2000 MA
Zielbranchen (incl. aktuelles Potenzial)	a) - ? + Steuerberatungen/freie Berufe - Anlagen-/Maschinenbau	- Anlagen-/Maschinenbau + IT-Firmen? + Handwerk?	+ Energieversorger + Verkehrsbetriebe + Coaches Metaforum-Interessenten	+ Energieversorger + Verkehrsbetriebe + Coaches Metaforum-Interessenten
Ansprechpartner	a) GF b) bis 200 MA: GF über 200: HR/PE-Leitung	bis 200 MA: GF über 200: HR/PE-Leitung	HR-Leitung PE-Leitung	Geschäftsführung OE/PE-Leitung
Besonderheiten	pragmatisch ohne oberflächlich, hands-on statt fancy-abgehoben verschiedene Trainer – mit eigener Führungserfahrung Verbindung von Theorie und Praxis, Trainingslager/Praxiswerkstatt	Planspiel	Praxiswissen Umsetzungsprojekt soft/social-skills Community	unbedingt incl. Community Landkarte
Unsere Erfahrung	sehr groß bei Anlagen- und Maschinenbau groß bei Steuerberatungen	sehr große Erfahrung bestehendes Konzept	durch Marine, Ulrike inhaltlich recht groß Blick in PE bei großen Unternehmen durch langjährige Zusammenarbeit	

Zielgruppen für offene Ausbildungen

Ausrichtung auf KMUs – branchenübergreifend

Ausbildungen	Zielgruppe	Firmengröße	Ansprechpartner
hybride Führungskräfte-Ausbildung	a) GF/Inhaber/Prokuristen b) FK mit wenig/keiner Führungserfahrung	bis 200 MA ab 200 MA bis 500 MA	Inhaber, GFs Personalleiter PE-/OE-Leiter <u>und auch B2C?</u>
Führungsausbildung in Präsenz (regionaler FFF)	Inhaber, Geschäftsführer, Prokuristen	bis 200 MA	Inhaber, GFs
Personalentwickler-Ausbildung	HR-Mitarbeiter Assistenzen	über 100 MA	GF, Personalleiter, PE-Leiter <u>und auch B2C!</u>
Change-Ausbildung	PE/OE-Mitarbeiter Freiberufliche Coaches	über 500 MA	GF, OE-/PE-Leiter <u>und auch B2C!!</u>

Anlässe – viele Arten von Entwicklungsanlässen/-nöten, vor allem:

- Herausforderung: Mitarbeiterbindung
- Krise, Konsolidierung/Verkleinerung
- Expansion/Internationalisierung
- Optimierung/Innovation/Transformation

Zielgruppen für FK-E/OE

Ausrichtung auf KMUs

Zielbranchen	Größe	Ansprechpartner
Industrienahe Firmen, vor allem Anlagen-/Maschinenbauer – incl. deutsche Firmen mit Auslandsstandorten	ab 100 MA ab 200 MA 1000-5000 MA	Inhaber, GFs Personalleiter PE-/OE-Leiter
Dienstleistungsunternehmen, vor allem Steuerberatungskanzleien	ab 50 MA	GF, Managing Partner
regionale Verkehrsbetriebe	bis 500 MA darüber	GFs, Personalleiter PE-/OE-Leiter
regionale Energieversorger	bis 500 MA darüber	GFs, Personalleiter PE-/OE-Leiter

Anlässe – viele Arten von Entwicklungsanlässen/-nöten, vor allem:

- Übernahmen/Fusionen
- Konsolidierung/Verkleinerung
- Expansion/Internationalisierung
- Generationswechsel/Nachfolge
- Optimierung/Innovation/Transformation

Hauptthemen – und Vertriebsaktivitäten

Thema	Zielfirmen-Fokus	Kundengewinnung	weitere Ansätze
offene Führungs-ausbildungen (ab 5/25)	KMUs bis 500 MA	B2B - LinkedIn: Leonie & Markus (Leadmagnet – und dann?) B2C !	
offene PE-Ausbildung (ab 10/25)	KMUs 200 bis 2000 MA	B2B - LinkedIn: Mission 5, One Day Webinar, evtl. Skool B2C !	
offene Change-Ausbildung (ab 3/26 ??)	KMUs ab 500 MA (?)	B2B – LinkedIn B2C !	
FK-E und Kulturarbeit	KMUs bis 2000 MA	B2B - LinkedIn: Leonie & Markus (Leadmagnet – und dann?)	