



LEADERSHIP RELOADED

KUNDEN ÜBER LEADERSHIP RELOADED

„Ihr Seminar Leadership Reloaded zeigt optimal strukturiert die Zusammenhänge zwischen Mitarbeiterauswahl, Führung und Strategie auf. Man bekommt im Laufe dieser drei Seminartage nicht nur das „Big Picture“ vermittelt, sondern wird auch mit den Werkzeugen für die Umsetzung ausgestattet. Besonders begeistert hat mich die lebensnahe Präsentation der Konzepte anhand ausgearbeiteter Fallstudien. Ich empfehle dieses Seminar allen Führungskräften, die ihre Leadership Skills erweitern und perfektionieren wollen.“

Dr. Michael Lederer, Geschäftsführender Gesellschafter LDS Lederer Gebäudereinigung GmbH, Wien

„ ... in Ihrem Leadership-Seminar haben die Studierenden offensichtlich am meisten mitgenommen von allen Leadership-Raum-LVs, die in Summe im Haus angeboten wurden. Die Studierenden haben erkannt, welche Qualität ihnen hier geboten wurde. Wir würden das gerne unbedingt nächstes Jahr und in Folge wiederholen – das Konzept war großartig!“

Mag. Claudia Streitz, Fachbereich Finance an der Fachhochschule Wiener Neustadt

„Das dreitägige Seminar Leadership Reloaded war mit Abstand das beste, das ich jemals besucht habe – und ich habe schon sehr viele Seminare besucht. Mit herkömmlichen Angeboten ist das nicht vergleichbar. Die Kombination aus Theorie und Praxisbeispielen hat mir besonders gut gefallen und ich habe eine Menge Methodik und Ideen mitgenommen. Vieles davon war für mich völlig neu. Ich darf an dieser Stelle auch freudigst verkünden, dass bereits in der ersten Woche nach dem Seminar nachhaltige und spürbare Veränderungen im gesamten Unternehmen fassbar sind. Dafür bin ich ihnen unendlich dankbar ...“

Ing. Michael Wallner, Geschäftsführender Gesellschafter EDTMAYER Systemtechnik GmbH, Wien

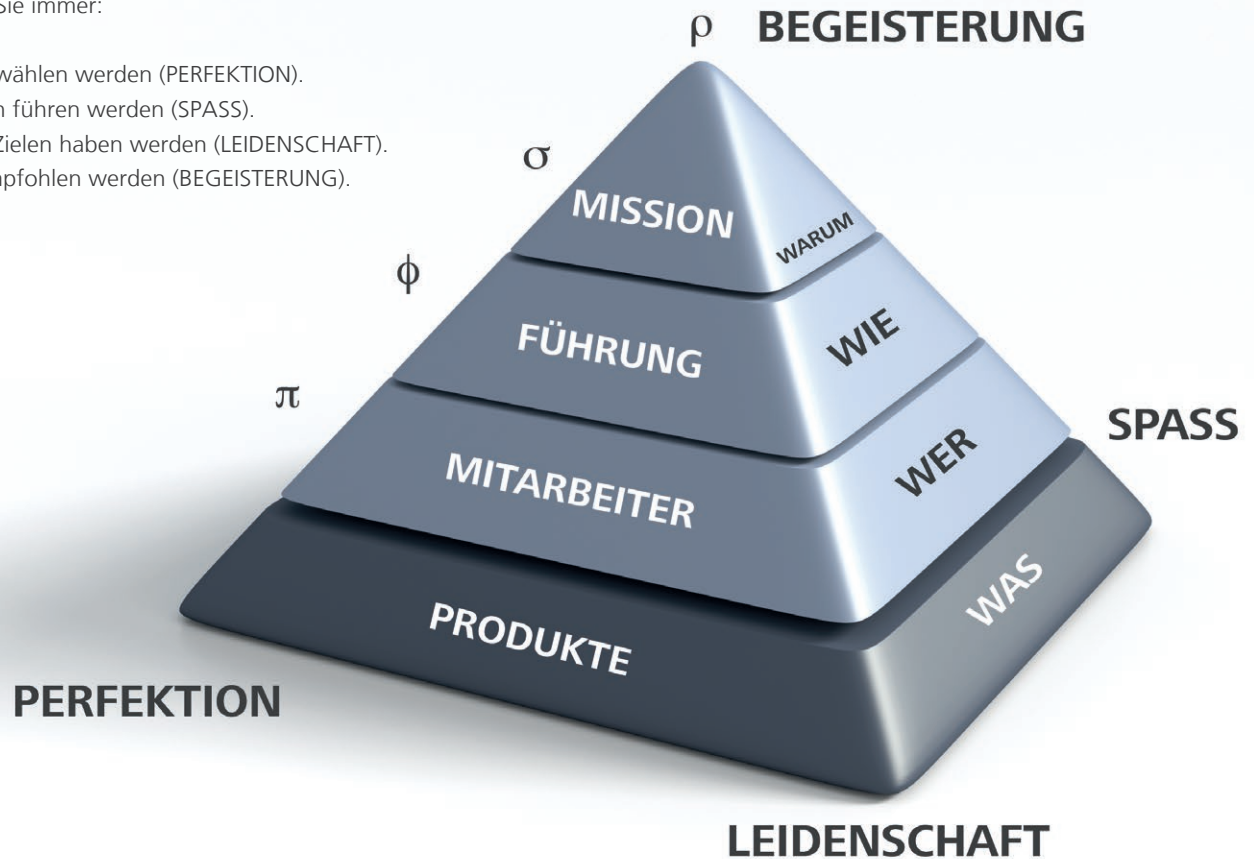
„ ... Ich möchte ihnen hiermit nochmals Danke sagen, dass sie – gemeinsam mit Christoph Rosenberger – mit Leadership Reloaded und der „ROHA-Methode“ so ein tolles, informatives und weitblickendes Führungskräfte-Seminar auf die Beine gestellt haben, bei dem das Lernpotential enorm hoch war. Ich kann ihr Seminar nur uneingeschränkt weiterempfehlen.“

Ing. Harald Prasch, Prokurist PRASCH GmbH, Pinggau

DIE ROHA-METHODE

Die ROHA-Methode® garantiert Ihnen bei richtiger Anwendung, dass Sie immer:

1. Die richtigen Mitarbeiter auswählen werden (PERFEKTION).
2. Ihr Team zu Höchstleistungen führen werden (SPASS).
3. Ein Team mit gemeinsamen Zielen haben werden (LEIDENSCHAFT).
4. Von jedem Kunden weiterempfohlen werden (BEGEISTERUNG).





SIE INVESTIEREN: **LEADERSHIP RELOADED**

Gute Unternehmens- und Teamführung ist scheinbar kompliziert und aufreibend. Die Rahmenbedingungen werden immer schwieriger, die Konkurrenten immer stärker. Die Mitarbeiter sind überwiegend demotiviert und wenig leistungsbereit. Sie selbst sind überarbeitet und verdienen womöglich weniger, als die Menschen, die von Ihnen beschäftigt werden. Das wenige, das übrig bleibt, möchte der Staat.

Ist diese Situation hoffnungslos? NEIN, überhaupt nicht. Aber es sollte rasch etwas geschehen.

Der Schlüssel zur ROHA-Methode® sind Sie selbst, Ihre individuellen Fähigkeiten, Ihr eigener Verstand und ein Mindestmaß an praktischer Umsetzungsfähigkeit.

Sie benötigen nur eine einzige – zugegeben außergewöhnliche - Eigenschaft: **Den Willen zur Veränderung.**

SIE GEWINNEN: **MEHR SPASS FÜR ALLE UND BEGEISTERTE KUNDEN**

Die 3 Säulen der ROHA-Methode® beschäftigen sich mit der Auswahl, der strategischen Organisation und der Führung von Menschen mit dem alleinigen Hauptziel jeden unternehmerischen Schaffens: **Der Gewinnung begeisterter, aktiver Referenzkunden.**

Wenn Sie diesem Ziel näherkommen, wird sich der Wert Ihres Unternehmens nicht einfach nur steigern, sondern vervielfachen. Sie werden, für sich und Ihre Mitarbeiter, etwas schaffen, das Sie vielleicht gar nicht mehr für möglich gehalten haben:

Spaß zu haben an Arbeit, Leistung und Erfolg.

Ihre Kunden werden begeistert sein.

DIE IDEE HINTER DER ROHA-METHODE®

EINE KLEINE GESCHICHTE:

In den 60er-Jahren, so ist zu lesen, haben amerikanische Wissenschaftler 5 Affen zu Forschungszwecken in einen Käfig gesperrt. Ganz oben im Käfig wurde eine Banane aufgehängt, die vom Boden aus nicht zu erreichen war. Freundlicherweise platzierten die Forscher aber unter der Banane eine Leiter.

Nachdem den ersten Affen der Hunger gepackt hatte, sprang er auf die Leiter und versuchte die Banane zu erreichen. Bevor ihm das aber gelang, wurde er von einem eiskalten Wasserstrahl erwischt, der so kalt war, dass er in die hinterste Ecke des Käfigs flüchtete. Gleichzeitig mit ihm kamen auch alle anderen vier Artgenossen in den Genuss der eiskalten Dusche, obwohl sie gar nicht versucht hatten, die Banane zu erreichen.

Nachdem es nach einiger Zeit auch dem zweiten und dritten Affen nicht anders ergangen war, versuchten die beiden restlichen Affen gar nicht mehr, trotz knurrender Mägen, überhaupt zur Banane zu gelangen. Kurz darauf tauschten die Wissenschaftler einen Affen gegen einen neuen aus. Da der nichts von dem hinterhältigen Experiment wusste, stürzte er sich mit Eifer auf die Leiter. Er kam aber nicht weit. Bevor er noch die 1. Stufe der Leiter erreichen konnte, sprangen alle anderen, erfahrenen Affen auf ihn und verhinderten gerade noch rechtzeitig die eiskalte Dusche für alle. Schrittweise tauschten die Wissenschaftler nun einen nach dem anderen Affen, bis schließlich keiner der Affen mehr im Käfig war, der selbst noch mit dem eiskalten Wasserstrahl Bekanntschaft gemacht hatte.

Trotzdem wurde jeder neue Affe von seinen „erfahreneren“ Kollegen von der Leiter fortgerissen, wenn er nur die geringsten Anstalten machte, die Banane zu holen. Übrigens hatten die Wissenschaftler die kalte Dusche längst abgebaut. Aber das ahnte ja keiner der Affen. Die wussten ja gar nicht, dass es die überhaupt gegeben hatte. Auch Affen, die selbst noch nie kaltes Wasser gespürt hatten, hielten die Neuen von der Leiter fern.

Und was wäre gewesen, hätte jemand mal gefragt: „Warum“?

Wir kennen natürlich die Antwort: **„So haben wir das hier schon immer gemacht“!**

DER ROHA-KOEFFIZIENT®

$$\pi \cdot \phi \cdot \sigma = \rho$$

$$\pi \text{ Mitarbeiter-Vitalität} \times \phi \text{ Führungs-Vitalität} \times \sigma \text{ Strategie-Vitalität} = \rho \text{ Unternehmens-Vitalität}$$

Der ROHA-Koeffizient® besteht aus 3 Säulen, deren Ergebnis eine hohe Aussagekraft darüber hat, wie Sie mit Ihren Mitarbeitern umgehen, wie Ihre Mitarbeiter mit dem Unternehmen umgehen, wie Ihre Führungskräfte mit dem Unternehmen umgehen und wofür Sie bei Ihren Kunden stehen.

- π Wie hoch ist der Grad Ihrer richtig koordinierten, motivierten und entwickelten Mitarbeiter heute? Mit der ROHA-Methode® werden Sie nur mehr die richtigen Mitarbeiter einstellen.
- ϕ Wie hoch ist Ihre derzeitige Führungsqualität? Wie viele Ihrer Führungskräfte sind aufgrund ihrer begnadeten Führungsqualitäten in dieser Position? Mit der ROHA-Methode® werden alle Ihre Führungskräfte die Mitarbeiter richtig führen.
- σ Wofür steht Ihr Unternehmen heute? Mit der ROHA-Methode® werden Sie selbst, Ihre Führungskräfte und alle Mitarbeiter permanent an visionären Innovationen und Strategien arbeiten, um jene Begeisterung zu erzeugen, die aus Kunden nicht nur - bestenfalls - zufriedene Kunden sondern vielmehr aktive Referenzkunden macht.
- ρ Der ROHA-Koeffizient ist die Maßzahl für die aktuelle „Vitalität“ Ihres Unternehmens. Erfahrungsgemäß mit hohem Verbesserungspotential.

DIE RICHTIGE **MITARBEITERAUSWAHL**

Die ROHA-Methode® zeigt Ihnen Möglichkeiten, um in der Personalrekrutierung alte Zöpfe abzuschneiden und wirkliches Neuland zu betreten. Damit Fehlbesetzungen endgültig der Vergangenheit angehören. Aus einer kürzlich veröffentlichten Studie geht hervor, dass einem österreichischen Unternehmen durch eine Fehlbesetzung im Vertrieb Kosten von mindestens 40 Tsd. EUR entstehen. Die ROHA-Methode® bringt Ihnen als komplementäres Werkzeug die unglaublichen Erkenntnisse der Psycho-Physiognomik für Ihre richtige Personalauswahl näher.

- Exakte Aussage über die Stärken und Schwächen eines Kandidaten bezogen auf ein konkretes Anforderungsprofil
- Überschaubarer Zeit- und Ressourcenaufwand
- Nicht durch den Kandidaten im Vorfeld trainierbar und damit keine Manipulation möglich
- Erkennen verborgener Potenziale

DIE RICHTIGE **MITARBEITERFÜHRUNG**

Die besten Mitarbeiter erfordern ein Maximum an Verantwortung und Führung.

„Ein Heer von Schafen, das von einem Löwen geführt wird, schlägt ein Heer von Löwen, das von einem Schaf geführt wird“

- Wie bringen Sie Ihre Mitarbeiter dazu, außerordentliche Leistungen zu vollbringen?
- Was bindet Ihre Mitarbeiter an Ihr Unternehmen?
- Wie bringen Sie Ihre Mitarbeiter dazu, nicht mit Eifer gegeneinander, sondern mit Begeisterung zusammen zu arbeiten?
- Wie bringen Sie Ihre Mitarbeiter dazu, sich so zu verhalten, wie die einzelnen Spieler einer siegesgewohnten Fußballmannschaft?
- Wie sieht das Handwerk der Führungskraft wirklich aus?
- Wie führen Sie richtig?

DIE RICHTIGE **MISSION**

- **Von der Vision zur Strategie als herausragender Erfolgsfaktor für die Zukunft Ihres Unternehmens**
Viel einfacher, als Sie denken. Kein mystisches Rätsel sondern eine Kombination aus richtiger Unternehmens- und Mitarbeiterführung. Planbar und messbar. Und völlig branchenunabhängig.
- **Mitarbeiter dazu bringen, innovativ zu denken und Althergebrachtes hinter sich zu lassen**
Heben Sie das wichtigste und erfolgversprechendste, leider aber am besten versteckte Innovationspotential Ihres Unternehmens: Die Ideen Ihrer Mitarbeiter!
- **Mitarbeiter dazu bringen, ihre Ideen nicht für sich zu behalten, sondern mit anderen zu teilen**
Die hohe Kunst der strategischen Führung von Mitarbeitern in Technik und Vertrieb. Die herausragende Bedeutung der Rolle des Vorgesetzten.



DIE REFERENTEN

MAG. THOMAS HAMMER

Thomas Hammer, 1966 in Niederösterreich geboren, war Vorstand einer internationalen Finanz- und Industriegruppe. Er hat mehr als 50 Unternehmen gekauft, aus Insolvenzen übernommen und Startups finanziert. Viele davon hat er selbst geleitet, saniert und weiterentwickelt.

Seit 2005 ist Thomas Hammer selbständiger Unternehmer. Seine Hammer & Partner-Firmengruppe umfasst heute rund ein Dutzend mittelständischer Unternehmen in verschiedenen Branchen. Die operative Leitung dieser Unternehmen, die alle nachhaltig zweistellige Wachstumsraten aufweisen, liegt heute überwiegend in den Händen ehemaliger, von ihm ausgebildeter Mitarbeiter. Er selbst hat den Schwerpunkt seiner Tätigkeit in den letzten Jahren auf die strategische Weiterentwicklung seiner Firmengruppe und auf das Coaching mittelständischer Unternehmer und Top-Führungskräfte zu den Themen Strategie & Führung gelegt.

CHRISTOPH ROSENBERGER

Christoph Rosenberger, 1967 in Tirol geboren, in Wien aufgewachsen ist der Gründer von „Rosenberger & Co“ sowie des österreichischen Dachverbandes für Physiognomik.

Nach Jahren als Investmentbanker an der Spitze der Hochfinanz fand er 2001 als selbständiger Unternehmensberater, Business Coach, Key-Speaker, Buchautor und Top-Trainer seine wahre Bestimmung im Umgang mit Menschen. Schwerpunkte seiner öffentlichen Vorträge und internen Schulungen liegen in der Verkaufs- und Führungspsychologie sowie in der Interpretation von Mimik, Gestik und der Physiognomie. Er gilt als einer der erfahrensten Vertriebsexperten im deutschsprachigen Raum. Rosenberger schafft es nachhaltig hoch komplexe Themen gehirngerecht und genussvoll aufzubereiten. Das Zuhören, Merken und Lernen erfährt sein Publikum auf spielerische und unterhaltsame Weise.



Thomas Hammer

Christoph Rosenberger



www.leadership-reloaded.at

www.hammer-partner.at
www.rosenberger.co.at



In Kooperation mit der Fachhochschule Wiener Neustadt
www.fhwn.ac.at