

COMMUNICATION BEYOND BORDERS

Beratung & Coaching für Unternehmen,
Organisationen, Führungskräfte und Teams

UNSERE THEMEN

Strategie
Kommunikation
Kultur & Menschen
Organisation
Digitalisierung

Unser Ziel

*Arbeit, die Sinn stiftet.
Kommunikation, die begeistert.
Beziehungen, die bereichern.*

*Wir wollen in einer sich
schnell verändernden Welt
Zukunft gemeinsam
erfolgreich gestalten.*

WEN BERATEN WIR?

*Nicht wen – sondern WIE
Die Antwort lautet: menschlich.*

Warum menschlich?

Weil jedes Unternehmen von Menschen gesteuert wird.

Unabhängig von Themen oder Branchen.

Wir haben uns bewusst nicht auf einzelne Branchen, Kund*innengruppen oder Themen spezialisiert. Unsere Kund*innen sind Spezialist*innen für ihre eigenen Universen. Wir bringen den Blick von außen und eine gute Portion Fremdheit mit, um Dinge wahrzunehmen, die bisher unerkannt blieben.

Unternehmen sind dann erfolgreich, wenn sie die Wünsche und Bedürfnisse der zu ihnen gehörenden Menschen sehen, ernst nehmen, den gemeinsamen Beziehungsraum definieren, schützen und eine wertschätzende Kultur leben. Nachhaltig wird das System für Menschen – und für Unternehmen – wenn Potenziale erkannt werden, Entwicklung und lebenslanges Lernen gefördert werden.

Die zentralen Werte der New Work Charta – Sinn stiften, Selbstständigkeit fördern und Freiheiten schaffen – sind für uns Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

WANN BRAUCHEN SIE UNS?

*Jedes Unternehmen ist
ein eigenes Universum...*

Vieles können Sie mit Ihrem internem Wissen und ihren eigenen Ressourcen angehen. Wenn Sie Ihr Sichtfeld erweitern möchten, frischen Input und einen unabhängigen Blick von außen brauchen oder Ihr eigenes Potenzial ausgeschöpft ist, bieten wir externe Unterstützung, um gemeinsam neue Lösungen zu entwickeln.

Jedes Unternehmen hat eine eigene Kommunikation und DNA mit sehr individuellen Regeln, Strukturen, Erfahrungen, Herausforderungen und Wünschen.

Deshalb ist auch jeder Beratungsprozess individuell und einzigartig. Damit Sie dennoch einen Eindruck bekommen, wann wir ins Spiel kommen, gibt es auf der nächsten Seite einige Beispiele aus der Praxis.

BEISPIELE AUS DER PRAXIS

*Nutzen
Sie unsere
Expertise als
zusätzliche
Ressource.*

Change initiieren

Ihr Kerngeschäft beherrschen Sie wie kein*e andere*r. Aber kann Ihr Unternehmen auch Veränderung? Werden Change-Prozesse in der Belegschaft angenommen? Sie wollen jetzt die Zukunft nachhaltig gestalten.

Konzentriert führen

Seit kurzem leiten Sie ein Unternehmen als Geschäftsführer*in oder Vorstand*in. Die Strukturen sind veraltet. Ihre eigentliche Arbeit kommt zu kurz. Sie suchen eine*n Sparringspartner*in, mit der oder dem Sie priorisieren können und Raum für Austausch möglich ist.

Digitale Beziehungen aufbauen

Ihr Unternehmen hat mehrere Standorte. Sie merken, dass die interne Kommunikation hakt. Sie möchten neue digitale Strukturen einführen, um die Kommunikation zu verbessern?

Unternehmenskultur verbessern

Die Unternehmenskultur bremst, statt zu motivieren. Die Situation fördert Resignation und Fluktuation, nicht das Geschäft. Sie suchen jemanden, die/der Probleme erkennt, Wege aufzeigt und gemeinsam Maßnahmen implementiert.

Change beschleunigen

Veränderungen sind dringend notwendig. Immer wieder werden Sie von Ihnen initiiert. Dennoch passiert wenig, die Change Prozesse versanden und Sie benötigen eine neue Sicht auf Veränderung. Eine menschliche.

Führung begleiten

Endlich Führungskraft. Doch welche Erwartungen werden an Sie gestellt? Können Sie diese erfüllen? Sie brauchen jemanden, der Sie in Ihrer neuen Rolle begleitet und mit Ihnen den Grundstein für gute Beziehungen legt.

Strategische Ressourcen schaffen

Ihr Geschäft läuft zu gut? Ein Geschäft kann natürlich nicht zu gut laufen. Aber vielleicht ist jede*r Mitarbeiter*in ausgelastet. Niemand hat Zeit, Strukturen und Themen weiterzuentwickeln.

Strategie

Strategie | Vision | Mission

Digitalisierung

Herausforderungen der Zukunft

Business Intelligence

Digitale Arbeitsprozesse

Change Management

Führungskräfteentwicklung

Team-Entwicklung

Organisationsentwicklung

Personalentwicklung

Transformation

LEISTUNGEN

Performance Marketing

Analytics

Marke | Identität

Data Strategy

New Work

Unternehmenskultur

Frauen in Führung

Organisation

Modern Leadership

Digital Recruiting

Konfliktmanagement | Fehlerkultur

Kommunikation

Digitale Kommunikation

Datenvisualisierung

Online Marketing

Employer Branding

Agiles Arbeiten

Gewaltfreie Kommunikation

Corporate Collections

BERATER*INNEN & COACHES DER IDEENMANUFAKTUR

**Jana
Jablonski**



Geschäftsführende Gesellschafterin
OE-/Kommunikationsberaterin
Systemische Beraterin und Coachin
Coachin bei MeCadamy
Mentorin mentorMe

Veränderungen mit all ihren Facetten faszinieren mich. Als Spezialistin für Entwicklung und Verbindung begeistere ich ihr Potenzial. In den vergangenen 20 Jahren habe ich in meinen Beratungen viele unternehmerische und kommunikative Herausforderungen erlebt und gemeinsam lösen können. Sowohl in Unternehmen, aber auch in der Führung unseres eigenen Teams.

Als Beraterin für Organisationsentwicklung und New Work verstehe ich mich als Sparringspartnerin für Menschen, Teams und Organisationen insbesondere für mittelständische Unternehmen.

Als kommunikationsstrategischer Berater unterstütze ich Unternehmen bei anstehenden Herausforderungen im Bereich des digitalen Marketings und der Kommunikation sowie deren Auswirkungen auf ihre Geschäftsmodelle. Meine Spezialität sind Struktur und Systematik.

Durch meine Erfahrung aus vielen implementierten Digitalprojekten, mein technisches Know-how und meine analytische Herangehensweise vereine ich strategische Ausrichtung und Konzeption mit praktischer Umsetzung.



**Martin
Jablonski-Zimare**

Geschäftsführender Gesellschafter
Kommunikationsberater
Digitalisierungsexperte
Vorsitzender meredo e.V.
Unternehmens-Coach

FACHBERATER*INNEN DER IDEENMANUFAKTUR

**Nils
Reimann**



Director Digital Marketing

Start-up Gründer

Spezialist für Musikmarketing

Als Berater für digitales Marketing vereine ich langjähriges Know-how aus realisierten Social-Media-Projekten mit fundiertem betriebswirtschaftlichen Background. Ob Sie Social-Media-Kommunikation erstmalig einsetzen, neue Kanäle aufbauen oder eine Kampagne starten wollen – ich unterstütze sie bei der strategischen Konzeption sowie in der operativen Umsetzung.

Dazu bestimmen wir gemeinsam KPIs und Kampagnenmechanismen, die Ihr Unternehmensziel vorantreiben.

*Ich liebe die Vielseitigkeit meiner Projekte – es entspricht meiner Neugier für neue Entwicklungen. Die Unterschiedlichkeit unserer Kund*innen, Themen und Projekte erlebe ich als große Bereicherung.*

Als Beraterin bringe ich langjährige Erfahrungen auf Unternehmens- und Agenturseite mit. Ich berate Sie zu allen Möglichkeiten im Rahmen Ihres Budgets entlang der Wertschöpfungskette. Empathie und Perspektivwechsel helfen mir gerade auch bei Videoproduktionen, die verschiedenen Herausforderungen zu meistern.

**Sabine
Schwager**



Senior Beraterin

Strategische Unternehmenskommunikation

Spezialistin für Imagefilme & Videocontent

BERATER*INNEN AUS UNSEREM NETZWERK

Im Laufe der Jahre haben wir verschiedene Menschen kennengelernt, die unsere Werte teilen und mit denen wir gern und erfolgreich zusammenarbeiten.



*Myriam
Rubert*

Diplom-Psychologin
Systemische Organisationsentwicklerin
Supervisorin und Coachin

Als systemische Beraterin und Coachin berate ich Sie zu Fragen der Führung und Karriere. Branchenübergreifend begleite ich Sie bei der organisationalen Transformation und auf persönlicher Ebene.

Hier sind meine Lieblingsthemen individuelle und organisationale Resilienz, „Positive Leadership“ und Embodiment.

Nur mit versiertem und durchdacht strategischem Herangehen lassen sich Webplattformen und Apps so etablieren, dass sie weit mehr bieten als bloße Präsenz im Netz.

Als Gründer und nun schon langjähriger Unternehmer zweier Digital Start-ups bringe ich umfangreiche eigene Projekterfahrungen und die nötige Portion Pragmatismus ein, die sich für mich als lösungsorientierter Dienstleister bewährt haben. Ich bin ein großer Fan sowohl neuer als auch bewährter Technologien.

*Robert
Becker*



Geschäftsführer PlusB GmbH
Digitalisierungsexperte
Start-Up Gründer
IT-Beratung

BERATER*INNEN AUS UNSEREM NETZWERK



*Jana
Noritsch*

Gründerin des Collectors Club Berlin

Sammlungsexpertin, Moderatorin Kunstmarkt

Kulturwissenschaftlerin, Publizistin

*Beratend verbinde ich Kunstschaffende und Sammler*innen mit Galerien, Museen und Medien. Im lebendigen, internationalen Dialog verwirklichen wir gemeinsam künstlerische und kuratorische Projekte.*

Organisationen und Unternehmungen beim Aufbau und der Pflege ihrer Kunstsammlung oder einer kraftvollen, kreativen Kulturförderung zu unterstützen, ist mir ein wichtiges Anliegen.

Veränderungen und Verständigung in Organisationen brauchen vor allem eine gute Beziehungsbasis. In meinen Beratungen als Coachin, Anwältin, Mediatorin oder Therapeutin arbeite ich deshalb auf mehreren Ebenen, systemisch, transformativ, lösungs- und ressourcenorientiert.

*Neben Familienunternehmen und Gründer*innen begleite ich Menschen, die ihre Zukunft, ihr Leben, ihre Arbeit und ihre Beziehungen bewusst gestalten, weiterentwickeln oder in Krisen und Konflikten wachsen wollen.*

*Anne van
Dülmen*



Rechtsanwältin und Mediatorin

Beraterin für Unternehmensnachfolge

Systemische Coachin

Psychotherapeutische Heilpraktikerin

COMMUNICATION BEYOND BORDERS

In unserem Agenturleben der vergangenen 20 Jahre haben wir beobachtet, dass zwischenmenschliche Beziehungen einen großen Einfluss auf das Gelingen von Projekten haben.

Das fasziniert uns. Es entspricht auch unserer eigenen Erfahrung als Unternehmer*in. Wenn wir verstehen, dass Strukturen, Kanäle, Maßnahmen sowie menschliche Einstellungen und Bedürfnisse miteinander verwoben sind, gelingen Veränderungen und Projekte.

*Es gibt viele
Berater*innen.
Warum die
ideenmanufaktur?*

Offenheit, Neugier und Entwicklung sind wichtige Werte in unserer Agentur. Wir denken agil und komplex und leben eine Kultur, die diese Werte und menschliche Großzügigkeit fördern.

Wir hinterfragen dabei immer wieder strukturelle, kommunikative und gedankliche Grenzen.

So vereinen wir Strategie, Kommunikations- und Organisationsberatung mit unseren Design- und Digitalkompetenzen...

**...mit verbindender Kommunikation, die Grenzen hinter
sich lässt – communication beyond borders.**

Sie brauchen dringend Unterstützung? Die aktuelle Situation hat Ihre Pläne umgeworfen? Sie haben ganz konkreten Bedarf oder diffuse Aufgaben auf der Agenda?

Oder Sie haben einfach Lust auf Neues und Veränderung?



Dann rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir. Stellen Sie mir alle Fragen, die Sie haben. Wir schauen gemeinsam, was gehen kann.

*Ich freu mich drauf,
Ihre Jana Jablonski.*

*jana@ideenmanufaktur.net
+49 (172) 30 25 26*

REFERENZEN



Kunde

Digitalagentur des Landes Berlin

Projekt

Markenentwicklung und Beratung beim Aufbau des Unternehmens, das als Instrument der Wirtschaftsförderung für Berliner KMUs aufgebaut wird.

Anfrage & Herausforderung

„Der Berliner Mittelstand wird digital. Mit unserer Hilfe. Dazu brauchen wir einen Partner mit einem umfassenden digitalen Mindset und New-Work Erfahrungen.“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Erarbeitung der Vision, Mission, Positionierung, Stakeholdernetzwerk und weiterer Grundlagen für die Corporate Identity
- » Entwicklung Kommunikations- und Designkonzept inklusive Logo/Visuals
- » Konzeption, Design, Contentproduktion und Umsetzung Website
- » HR-Beratung beim Teamaufbau sowie Teamentwicklung
- » Grundlagen für Entwicklung und Begleitung beim Aufbau einer Führungs- und Unternehmenskultur
- » Beratung bei der Implementierung New Work Standards
- » Employer Branding/Onboarding



Kunde

Max Delbrück Centrum / Helmholtz Gemeinschaft

Projekt

Strategische Beratung, Kulturanalyse, Change Management und Coaching des administrativen Vorstandes eines der führenden wissenschaftlichen Zentren in Deutschland und Europa

Anfrage & Herausforderung

„Wir brauchen den Blick von außen. Lassen Sie uns gemeinsam die Administration weiterentwickeln. So sichern wir die Qualität der wissenschaftlichen Arbeit nachhaltig.“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Überblick und Priorisierung der Bedarfe, Festlegen einer agilen Roadmap
- » Strategische Beratung
- » Coaching Vorstand und der Führungskräfte
- » Implementierung eines Change-Management-Prozesses
- » Moderationen, Workshops und Klausuren
- » Team- und Führungskräfteentwicklung
- » Digitale Arbeitsprozesse / Datenstrukturen / Schnittstellen
- » Relaunch Organigramm
- » Online-Marketing und LinkedIn Strategie



Kunde

Goodlive AG

Projekt

Beratung, Visionsentwicklung & strategisches Marketing für verschiedene Festivals u.a. Lollapalooza, splash, Melt! und superbloom

Anfrage & Herausforderung

*„Welche Möglichkeiten sehen wir nicht?
Wie können wir durch strategische Entwicklung
und datenbasiertes Online-Marketing Festivals
eine Zukunft sichern in volatilen Zeiten?“*

Ansätze & Vorgehensweise

- » Bedarfsermittlung im Netzwerk der bisherigen Beratungen
- » Präsentation und Überprüfen verschiedener Lösungen des strategischen Marketings
- » Implementierung Performance-orientiertes Marketing & zugeordnete Teilprojekte
- » Weiterentwicklung der Customer Journey
- » Entwicklung weltweites Trackingkonzept und Datennutzung



Kunde

EDU Werkstatt

Projekt

Future Design & Transformation, Beratung und Coaching
der Geschäftsführung und Führungskräfte

Anfrage & Herausforderung

*„Digitale Bildungs-Angebote werden dringend
gebraucht, unterliegen aber stetiger und schneller
Veränderung. Agil, strategisch und empathisch
zu reagieren ist eine Herausforderung für Führung
und Team, die allein nicht zu stemmen ist.“*

Ansätze & Vorgehensweise

- » Identifizierung von Zukunftsthemen und Potenzialen in einem mehrwöchigen Prozess
- » Entwicklung von Zielen, Vision, Identität und einer Neu-Positionierung
- » Entwicklung und Relaunch Corporate Design
- » Unterstützung bei der Mindset- und Strategie Transformation
- » Kommunikationsberatung und Umsetzung, fortlaufende Agenturbetreuung
- » Kulturanalyse und Entwicklung der Führungs- und Unternehmenskultur, Employer Branding und New Work
- » Einzel- und Team Coachings/Rollenklärung und Aufgabenverteilung bei Geschäftsführung und Teammitgliedern
- » Sparring bei Konfliktmanagement



Kunde

visitBerlin – Berlin Tourismus- und Kongress GmbH

Projekt

Beratung & Full-Service-Betreuung des Kunden über verschiedene Geschäftsfelder

Anfrage & Herausforderung

„Berlin hat das Image als kreative, dynamische und einzigartige Stadt. Nun ist die Challenge, die neue Nachhaltigkeit unserer Stadt zu vermarkten und das Mindset und die Diversität auch nach innen zu leben.“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Beratung der Tourist Informationen in Hinblick auf die Rolle und Sichtbarkeit der Abteilung innerhalb der Organisation
- » Beratung des mittleren Managements
- » Change Management
- » Teamentwicklung zu Themen wie Diversität, Rolle, Identität, Gewaltfreie Kommunikation
- » Konfliktmanagement / Fehlerkultur
- » Kommunikationsberatung und Contentproduktion
- » Strategische Beratung / Change Management sowie Begleitung des Implementierungsprozesses im Rahmen eines Projektes



Kunde

Krynos Gruppe Beteiligungsgesellschaft mbH

Projekt

Beratung und Full-Service-Betreuung des Projektentwicklers über verschiedene Geschäftsfelder nach Generationenwechsel

Anfrage & Herausforderung

„Wir möchten uns neu aufstellen. Sowohl in unserer Kommunikation als auch mit unserem Markenportfolio. Wir wünschen eine schärfere Trennung zwischen unserem Franchise-Produkt Town & Country und unserer eigenen Marke.“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Neuorientierung und Neupositionierung des Unternehmens inklusive Markenentwicklung und Rebranding
- » Strategische Beratung der Geschäftsführung
- » Coaching der Geschäftsführung und Führungskräfte
- » Change Management mit Schwerpunkt auf Employer Branding und New Work
- » Entwicklung der Social Media Strategie
- » Kommunikationsberatung und Umsetzung, fortlaufende Agenturbetreuung



Kunde

Optimus gGmbH

Projekt

Beratung und Prozessbegleitung für eine Verbesserung der internen Kommunikation und Digitalisierung bei Optimus

Anfrage & Herausforderung

„Wir wollen den nächsten Schritt gehen: Eine digitale Vernetzung unserer Standorte, um die Kommunikation untereinander zu verbessern. Dabei suchen wir Unterstützung“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Zielformulierung für die Digitalisierung der internen Kommunikation mit dem Projektteam
- » Potenzialermittlung durch Mitarbeiter*innen-Befragung zu deren Bedarfen, Ideen, Wünschen etc.
- » Auswertung der Ergebnisse und Recherche
- » Entwicklung von verschiedenen Szenarien und Prüfung der Möglichkeiten, Abgleich mit den Gegebenheiten
- » Kommunikation der Ergebnisse in die Organisation und Unterstützung bei der Testphase der Implementierung



Kunde

TMB Tourismusmarketing Brandenburg

Projekt

Entwicklung einer gemeinsamen Führungskultur

Anfrage & Herausforderung

*„Wir brauchen eine gemeinsame Führungskultur.
Wie kann ein gemeinsames Führungsverständnis
aussehen? Bei aller Diversität im Land Brandenburg?“*

Ansätze & Vorgehensweise

- » Beratung und Abstimmung über Bedarfe im Bereich Kultur & Führung mit dem Leiter für Unternehmensentwicklung
- » Entwicklung eines Führungstagebuches zur Selbstreflexion und Wahrnehmung von verschiedenen Optionen, um die Zeit der Lockdowns sinnvoll zu nutzen
- » Konzeption und Moderation einer Workshop-Reihe mit allen Führungskräften
- » Prozessdesign und weitere Maßnahmen auf Grundlage der Ergebnisse des Workshops (geplant)



Kunde

Drosos-Stiftung

Projekt

Prozessorientierte Beratung im Rahmen eines Digitalisierungsprojektes einer NGO in Zusammenarbeit mit der SOCIUS Organisationsberatung gGmbH

Anfrage & Herausforderung

„Wir wollen für ein Communityprojekt für Jugendliche eine App entwickeln. Können Sie uns beim Prozess, der Konzeption und dem Projektmanagement für ein MVP unterstützen?“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Entwicklung eines klaren Geschäftsmodells für eine Produkt- & App-Entwicklung
- » Beratung der Produkt Owner zu Business-Plan/Geschäftsmodell
- » User Stories, Planung der Sprints und Kommunikation während der Umsetzung
- » Veröffentlichung eines Minimum Viable Product (MVP = 1. Version eines neuen Produkts) und Planung eines weiteres Release
- » Wartung & Support
- » Marketing und Kommunikation



Kunde

Doctolib GmbH

Projekt

Employer Branding & Sales Recruitment

Anfrage & Herausforderung

„Als international tätiges Unternehmen möchten wir nun verstärkt auch in Deutschland wachsen. Unser Fokus liegt auf dem Aufbau unseres Vertriebsteams, da es die entscheidende Grundlage für zukünftiges Wachstum bedeutet. Diese Aufgabe können wir mit exzellenter externer Beratung und kreativer Ansprache schaffen.“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Strategische Beratung Employer Branding um Doctolib sichtbar als attraktiven Arbeitgeber zu präsentieren
- » Überblick und Priorisierung der Bedarfe, Festlegen der agilen Roadmap
- » Analyse, Ideenentwicklung und Abgleich der Möglichkeiten und Ressourcen
- » Relaunch der Sales Landingpage doctolibsales.life und Erweiterung zu einem Informations-Hub, das die Einblicke in eine Karriere im Vertrieb bei Doctolib bietet
- » Weiterentwicklung der Customer Journey, Entwicklung und Produktion von Content-Assets, wie ein Imagevideo, Social Media Clips, Blog einbindung inklusive erster Blogbeiträge, Live Q&A u.v.m.



Kunde

VdZ – Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik e.V.

Projekt

Beratung und Moderation von Workshops zur Implementierung eines neuen Branchenimages

Anfrage & Herausforderung

„Der VdZ vertritt als Dachverband der Heizungs- und Gebäudetechnik die Interessen von Industrie, Handel und Handwerk. Die heterogene Mischung der Interessen, der Fachkräftemangel und die unterschiedlichen Vorgehensweisen der Branchenverbände bringen viele Herausforderungen mit sich, die mit einem neuen Branchenbild angegangen werden können. Für die Implementierung benötigen wir Unterstützung und einen Blick von außen.“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Strategische Beratung und Coaching des Führungsteams während des gesamten Prozesses
- » Inhaltliche und technische Konzeption von Workshops für verschiedene Zielgruppen mit kulturellen Unterschieden
- » Moderation der Workshops, inklusive Dokumentation der Ergebnisse während und Aufbereitung nach den Workshops
- » Analyse Stakeholder-Netzwerk und Erarbeitung weiterer Grundlagen
- » Rollenklärung, Erwartungsmanagement, Erarbeitung gemeinsames Verständnis
- » Visuelle Aufbereitung der Ergebnisse, Animation und Dokumentation
- » Beratung bei der Implementierung des Branchenimages



Kunde

WISTA Management GmbH

Projekt

Vermarktung des Zukunftsortes CleanTech Marzahn

Anfrage & Herausforderung

„Bei den Herausforderungen – komplexes Netz an Stakeholdern und vielschichtige Rahmenbedingungen – brauchen wir Experten bei der Umsetzung unseres gemeinsamen Zieles. Wirtschaft und Wissenschaft an einem Ort zu vereinen und für das Marketing des Projektes.“

Ansätze & Vorgehensweise

- » Beratung des Projektes und aller Beteiligten
- » Konzeption und Entwicklung Prozessdesign
- » Planung, Durchführung und Moderation von Workshops und Arbeitsterminen online/offline
- » Bereitstellung digitaler Arbeitsmittel und Grundlagen
- » Ergebnissicherung, Gestaltung und Visualisierung Dokumentation
- » Ausarbeitung und Abstimmung einer finalisierten Strategie und Kommunikationskonzept

REFERENZEN

- » MDC – Strategische Beratung, Kulturanalyse, Change Management, Coaching des administrativen Vorstandes eines der führenden wissenschaftlichen Zentren in Deutschland / Europa
- » Doctolib – Employer Branding & Sales Recruitment Deutschland
- » VdZ – Beratung und Moderation von Workshops zur Implementierung eines neuen Branchenimages
- » WISTA – Beratung zur Vermarktung des Zukunftsortes Cleantech Marzahn | 2021
- » TMB – Workshops zur Entwicklung einer gemeinsamen Führungskultur

Beispiele für sehr gute Erfahrungen

- » im Coaching von Workshops
- » in Methodik, Steuerung und Koordination
- » mit den Arbeitsmitteln, Medien und Technik