

Führung muss bewegen!

Wir qualifizieren Führungskräfte



solwic – team pg
Schultheißenstraße 50
D – 31789 Hameln

Fon: +49(0)5151.67683
Fax: +49(0)5151.678462

info@solwic.de
www.solwic.de

Wir qualifizieren Führungskräfte

solwic ist



Partner von

Lufthansa Technical Training

Management Training & Consulting

Inhalt

Was können wir für Sie tun?	3
Wo wir unterstützen können	3
Seminare	4
Workshops	5
Coaching	7
Key-Notes	8
Für wen arbeiten wir?	9
Sind wir der richtige Partner für Sie?	10
Unser Arbeitsverständnis	10
Welche Erfahrung kaufen Sie ein?	13
Biographie(n)	13
Unsere Kunden	15
Wie hoch ist Ihre Investition?	16
Warum Sie uns kontaktieren sollten	17
Gründe, die für uns sprechen	17
Was wir sonst noch für Sie tun können	18
So könnte unsere Zusammenarbeit beginnen	19

Was können wir für Sie tun?

Wo wir unterstützen können.

"Solwic" steht für **S**olutions **w**here **i**t **c**ounts. Damit meinen wir die besondere Vorgehensweise, wie wir Führungskräfte qualifizieren. Unsere Arbeit orientiert sich ausnahmslos an den Praxissituationen, die aktuell oder absehbar von den Führungskräften zu bewältigen sind. So kehren sie mit konkreten Lösungsansätzen zurück in ihr Unternehmen und setzen diese Lösungen sofort um. Seit mehr als 30 Jahren qualifizieren wir Führungskräfte.

Wir trainieren

- Vorstände und Geschäftsführer/innen
- Linienvorgesetzte aller Führungsebenen
- Projektleiter/innen
- Trainer/innen
- Besprechungsleiter/innen

Wir entwickeln unsere Qualifizierungsmaßnahmen für Führungskräfte, die wir in deutscher und in englischer Sprache anbieten, ständig weiter.

So haben wir mit dem Angebot **Top-Klausur** eine Möglichkeit geschaffen, die besonders für Vorstände und Geschäftsführer/innen mittelständischer Unternehmen einen besonderen Nutzen bringen. Mehr hierzu finden Sie auf unserer Internetseite.

Sehr wichtig ist es uns Möglichkeiten zu entwickeln, welche dazu führen, dass Führungskräfte ihre Führungskompetenzen nachhaltig ausbauen - und zwar so, dass es zu einer im Unternehmen spür- und messbaren Steigerung von Führungseffizienz und Führungseffektivität kommt. Lesen Sie auf unserer Internetseite mehr über diese spezifische Vorgehensweise unter **Sustainable Leadership**, unserem Konzept für nachhaltige Führung.

Das **Impulsseminar** unterstützt Führungskräfte, welche die "üblichen Führungsseminare" bereits absolviert haben, sich aber bezogen auf eine bestimmte Fragestellung zusätzliche Anregungen wünschen. Mehr hierzu erfahren Sie ebenfalls auf unserer Internetseite.

Seminare

Unsere Führungskräfte-Trainings sind auf den akuten betrieblichen Bedarf zugeschnitten, was unsere Teilnehmer sehr schätzen. Wir konzentrieren uns dabei auf die Führungsthemen, die gerade zur Zeit für viele Unternehmen eine hohe Relevanz haben.

- Feedbackgespräche
- Führungsinstrumente
- Mitarbeitergespräch
- Train the Trainer
- Rhetorik für Führungskräfte
- Führung für Projektleiter, Projektleiterinnen
- Prozesskompetenz für Führungskräfte
- Kritik- und Konfliktgespräche
- Krisenmanagement
- Das Unerwartete managen
- Management of Change
- Ganzheitliche Führung
- Sustainable Leadership
- Managing Complexity
- TOP-Klausuren für Vorstände und Geschäftsführer/innen

Mehr dazu finden Sie auf unserer Internetseite.

Beispiele aus unserer Praxis:

Nach Beendigung der Kurzarbeit wurde in einem Unternehmen mit knapp 400 Beschäftigten Personal abgebaut. Mit ca. 80 % der bisherigen Beleg-

schaft sollten wieder positive Ergebnisse erwirtschaftet werden. In einer mehrstufigen Seminarreihe wurden die Führungskräfte trainiert, um

- ihren Mitarbeitern die bevorstehenden Ziele, Aufgaben und Änderungen so zu vermitteln, dass alle Kräfte darauf gebündelt wurden,
- die bisher isoliert handelnden Führungskräfte zu einem funktionierenden pro-aktiven Führungsteam zu entwickeln
- sich so mit der Zentrale und den anderen Gesellschaften der Gruppe zu vernetzen, dass Problemlösungen und Innovationen schnell kommuniziert wurden, so dass der „Gesamtorganismus“ effektiver und effizienter wurde.

Nach einem Unfall, der nur durch Zufall keine Personenschäden zu Folge hatte, wurde gemeinsam mit der Berufsgenossenschaft ein Konzept entworfen, welches die Gefahr einer Wiederholung bannen sollte. Teile dieser Vorgehensweise stießen bei der Belegschaft auf erhebliche Widerstände. In Spezialseminaren wurden die Führungskräfte trainiert, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von der Notwendigkeit der Maßnahmen zu überzeugen.

Aufgrund einer spezifischen Marktsituation hatte ein Unternehmen ein sehr schnelles Wachstum zu bewältigen. Die Folge waren junge und unerfahrene Fach- und Führungskräfte. Das hatte Konsequenzen, z. B. Arbeitsfehler und zunehmend unzufriedene Kunden. In einer speziell konzipierten Seminarreihe wurden die Führungskräfte trainiert. Sie lernten, die schwierige Situation zu meistern. Die Unruhe zwischen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wurde weitgehend aufgefangen zugunsten der Qualität und Kundenzufriedenheit.

Das Leitungsteam eines Unternehmens wurde trainiert, in Krisen und Nottfällen wirksam und umsichtig zu agieren, sowohl in der Führung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch im Umgang mit Behörden und den Medien.

Workshops

Wir planen, organisieren und moderieren für Sie Workshops oder Tagungen. Speziell wenn es darum geht, akute oder bevorstehende Herausforderungen zu bewältigen. Dabei greifen wir sowohl auf unsere Erfahrungen als Moderatoren und Trainer zurück als auch auf unsere Erfahrungen aus Situa-

tionen, in denen wir selbst als operative Manager Schwierigkeiten und Probleme zu klären hatten.

Beispiele aus unserer Praxis:

Zwei Konzerne gliederten jeweils ihren IT-Bereich aus und fusionierten diese Bereiche. Fach- und Leitungsfunktionen wurden neu geordnet und mussten arbeitsfähig werden. Das musste schnell geschehen, da seitens der Muttergesellschaften Leistungen nachgefragt und erwartet wurden. In einer Serie von Workshops wurden die Leistungspakete verteilt und die Rollen zur Leistungserbringung definiert. Zur Bereinigung der im Umsetzungsprozess entstandenen Reibungsverluste wurden ebenfalls Workshops durchgeführt.

Wartung und Reparatur von Flugzeugen kosten viel Geld. Einmal die Arbeit an sich, besonders aber die Flugzeugliegezeiten. Die Wartungs- und Reparaturarbeiten finden dort statt, wo die Flugzeuge sich gerade befinden, d. h. überall auf der Welt. Expertenteams sind logistisch entsprechend zu steuern. Mehrere betriebliche Bereiche müssen auf das Engste kooperieren. Aufgrund verschiedener Faktoren war diese Zusammenarbeit bei einer spezialisierten Fluggesellschaft gestört und musste zügig wieder hergestellt werden, was durch unsere Workshops gelang.

Über einen längeren Zeitraum hatte sich die Zusammenarbeit in einer Business-Unit eines technischen Konzerns sukzessive verschlechtert. Die Bereiche kooperierten zwar vordergründig, fanden aber zunehmend Gründe dafür, ihre jeweiligen Beiträge zur Zusammenarbeit nicht oder nur verspätet zu leisten. Die Kommunikation untereinander war freundlich – aber nicht ehrlich. Einzelaspekte ohne besondere Relevanz wurden ausgiebig diskutiert und zur Erledigung der wichtigen Aufgaben fehlte die Energie. In einer mehrtägigen Krisenkonferenz konnte das solwic-team die Situation sichtbar machen und die Führungskräfte von der Notwendigkeit, das bisherige Verhalten zu ändern, überzeugen.

Der auf einen Generationskonflikt zurückgehende Streit um das „richtige“ Arbeitsverständnis war so weit eskaliert, dass wechselseitig heftig in Arbeitsbereiche eingegriffen wurde. Es stand kurz vor der Einschaltung der Polizei, was vom Werksschutz im letzten Moment verhindert werden konnte. Durch den solwic-Krisenworkshop ist es gelungen, den gestörten Dialog wieder zu beleben und die Kontrahenten wieder einander näher zu bringen.

Ein Unternehmensbereich wurde rechtlich verselbständigt und sollte sich eigenständig im Markt behaupten. Die betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Führungskräfte mussten für diese Maßnahme gewonnen werden. Das war schwer, weil sie glaubten, das eigentliche Ziel wäre der Abbau von Arbeitsplätzen. Ein wesentlicher Meilenstein, der geholfen hat, die betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen, war eine Konferenz, an der alle Fach- und Führungskräfte teilnahmen. Hier ist es gelungen, die negative Stimmung aufzufangen und die Mitarbeiter/innen von den ehrlichen Absichten des Vorstands zu überzeugen, so dass die nötige Energie für den Wandel zur Verfügung stand.

Die beiden Geschäftsführer eines mittleren Unternehmens hatten einen unterschiedlichen Führungsstil. Auch entwickelten sich die jeweils von ihnen zu führenden Geschäftsfelder sehr unterschiedlich. Um Schaden vom Unternehmen abzuwenden, musste sowohl eine Klärung auf Geschäftsführe-rebene erfolgen als auch eine massive Umstrukturierung des Unternehmens stattfinden. Nach einem Coaching fand die Klärung zwischen den Geschäftsführern statt und in einer Serie von vier Workshops unter Beteiligung der betroffenen Fach- und Führungskräfte wurden die Voraussetzungen für die Umstrukturierung geschaffen.

Die Organisationsstruktur in einem Geschäftsfeld einer größeren Konzerngesellschaft war nicht mehr stimmig. In einer Serie von einigen eintägigen Workshops gelang es dem Leitungsteam, eine von allen Beteiligten akzeptierte Umorganisation zu planen.

Coaching

Coaching ist häufig ein länger dauernder Prozess, benötigt also Zeit. Bei akuten oder unmittelbar bevorstehenden Herausforderungen herrscht jedoch Zeitdruck. Eine Situation, in der häufig dringender Coachingbedarf vorherrscht, andererseits keine Zeit für ein klassisches Coaching vorhanden ist. Hierfür hat das solwic-team einen spezifischen Ansatz entwickelt, der den vor entsprechenden Herausforderungen stehenden Führungskräften schnell und wirksam hilft.

Beispiele aus unserer Praxis:

Die junge bzw. neue Führungskraft lernt, sich Achtung und Anerkennung bei den „alten Hasen“ zu verschaffen.

Der erfahrene Manager auf oberer Führungsebene lernt, einen latenten aber bedeutsamen Konflikt mit der eigenen Führungskraft erfolgreich zu klären.

Der Projektleiter lernt, sich erfolgreich dafür einzusetzen, die für einen nachhaltigen Projekterfolg erforderlichen Ressourcen zu bekommen.

Der Geschäftsführer lernt, unangenehme Botschaften zügig und klar zu kommunizieren.

Die Führungskraft lernt, pro-aktiv Konflikte zwischen zwei streitenden Mitarbeitergruppen zu lösen.

Der Personalmanager lernt, Trennungsgespräche sowohl klar als auch wertschätzend zu führen.

Der Personalmanager lernt, angemessen auf den „schwierigen“ Betriebsrat zu reagieren.

Die einzige weibliche Führungskraft im Führungsteam lernt, ein authentisches und von den anderen Führungskräften akzeptiertes Profil zu entwickeln.

Die obere Führungskraft lernt, wertschätzend zu kommunizieren.

Keynotes

Wenn sich in Unternehmen oder Organisationen etwas verändert, von dem viele Personen betroffen sind, ist es sehr wichtig, die ersten Informationen und Schritte sowohl behutsam als auch wirksam zu kommunizieren. Das geschieht zum Beispiel auf Betriebsversammlungen, Konferenzen oder Informationsveranstaltungen.

In einem Referat bzw. Vortrag, dem sogenannten Keynote, werden die Gründe, Chancen und Risiken der anstehenden Veränderung benannt und auf den Punkt gebracht. Somit sind Keynotes ein wesentlicher Schlüssel dafür, ob eine Änderung von der Belegschaft als notwendig und glaubwürdig

wahrgenommen wird oder nicht. Daher sollte ein Keynote-Speaker in der Lage sein, sein Statement prägnant und absolut glaubwürdig herüberzubringen. Fachliche und rhetorische Präsenz sind gefragt. Form und Inhalt müssen stimmen.

Leider häufen sich die Fälle, in denen Keynote-Speaker die Form zwar exzellent beherrschen, inhaltlich jedoch zu kurz treten. Dann verkümmert die Rede zu einem reinen Unterhaltungserlebnis ohne echten Nährwert.

Wir konzentrieren uns auf die Felder, in denen wir Experten sind. Unsere Keynotes überzeugen sowohl rhetorisch als auch inhaltlich.

Beispiele aus unserer Praxis:

Einführung von Kostensenkungsmaßnahmen

Standortverlegung

Betriebsübergang nach § 613a BGB

Einführung einer Leistungsbeurteilung

Einführung eines Zielvereinbarungssystems mit Entgeltkopplung

Personalreduzierung

Information über eine bevorstehende Fusion

Zusammenlegung von Unternehmensbereichen

Einführung des pro-aktiven Vertriebs in einer Bank

Betriebsschließung

Änderung der Strategie

Für wen arbeiten wir?

Wenn Sie uns um Unterstützung bitten, ist in aller Regel Gefahr in Verzug. Es brennt. Sie benötigen schnelle, unkomplizierte und wirksame Hilfe. Da ist

keine Zeit für uns, langwierig zu lernen, wie Ihre Prozesse laufen. Wir müssen extrem schnell wissen, wie Ihr Unternehmen „atmet“, um angemessen zu agieren.

Darum konzentrieren wir unsere Leistungen auf Unternehmen aus Branchen, die wir gut kennen. Das sind Technologie- und Logistikunternehmen. Häuser, die mit anspruchsvoller Technik umgehen, was eine hohe Mitarbeiterqualifikation erfordert. Häuser, wo Handeln im Vordergrund steht. Häuser, deren Logistik in jedweder Hinsicht stimmen muss, zum Beispiel

- **Lufffahrtindustrie**
- **Medizintechnik**
- **Chemie**
- **Logistikunternehmen**
- **Kraftwerke**
- **Erdöl- und Erdgasindustrie**
- **Elektrotechnik**
- **Maschinenbautechnik**

Die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens führt zu ganz bestimmten Organisations- und Kommunikationsstrukturen. Ein Kraftwerk ist keine Bank. Wenn man einem Unternehmen helfen will, muss man es verstehen.

Wir konzentrieren uns auf Unternehmen, die wir verstehen. Die Chemie muss stimmen.

Sind wir der richtige Partner für Sie?

Unser Arbeitsverständnis

Wir sind nur dann erfolgreich wenn es uns gelingt, positive Beiträge zum Erfolg unserer Kunden zu leisten. Für uns ist Erfolg dann ein angemessenes Resultat, wenn er nachhaltig ist. Wir stehen für klare und rechenbare Ergebnisse. Aber diese Ergebnisse müssen auch stimmig sein, d. h. in angemessener Form die Interessen aller Beteiligten berücksichtigen. Derartige

Lösungen liegen nicht immer auf der Hand. Aber sie lassen sich finden und dann entwickeln sie eine ungemeine Wirksamkeit. Das sind Lösungen mit dem Potenzial, nahezu jede betriebliche Herausforderung zu meistern. Darauf sind wir spezialisiert. Da wollen und können wir Sie, Ihr Unternehmen und seine Führungskräfte unterstützen.

Hier ist unser Name Programm!

solwic steht für **solutions where it counts**. Lösungen müssen wirksam sein. Wirksam sind Lösungen nur, wenn sie umgesetzt werden und nachhaltig sind.

Wir sind unabhängig!

Wir werden nur dann aktiv, wenn sowohl Sie als auch wir vom angepeilten Ziel und vom geplanten Weg dorthin überzeugt sind.

Wir sind flexibel!

Wir stellen uns geschickt auf die jeweilige Situation ein. Wir sind konsequent in Bezug auf das Ziel und beweglich in Bezug auf unsere Methoden.

Wir sind ehrlich!

Wir sagen Ihnen, was wir können. Und wir sagen Ihnen, was wir nicht können. Wir sagen Ihnen, wenn wir glauben, wo Sie Anteile am Problem haben. Wir sprechen aber auch alle anderen Beteiligten offen auf deren Anteile am Problem an.

Wir sind nachhaltig!

Wir beschränken uns nicht auf Konzepte. Wir begleiten Sie bei der Umsetzung. Zum Beispiel mit unserem Trainingsprogramm „Sustainable Leadership“.

Wir klären Beziehungen!

Festgefahrene Situationen sind die Folge von festgefahrenen und sehr konfliktreichen Beziehungen. Wir bringen Kontrahenten zusammen. Wir brechen das Eis. Wir sorgen dafür, dass wieder miteinander gesprochen wird.

Wir sind fair!

Wir ergreifen keine Partei. Es geht uns nicht darum, ob jemand Recht bekommt. Es geht uns darum, tragfähige Lösungen zu verankern. Wer festgefahrene Situationen auflösen will, braucht das Vertrauen aller Beteiligten. Das setzt Fairness voraus.

Wir sind taktisch!

Taktisch vorgehen bedeutet, im richtigen Moment das Richtige zu tun - um zügig zur Lösung zu kommen, ohne gegen berechnete Interessen zu verstoßen.

Wir sind ruhig!

In der Ruhe liegt unsere Kraft. Dadurch behalten wir den Überblick und ein sicheres Gefühl für angemessenes Handeln.

Wir sind schnell!

Schnell ist nicht derjenige, der ständig Vollgas gibt. Schnell ist vielmehr derjenige, der zügig und sicher das Ziel erreicht. Die dafür erforderliche Zeit nehmen wir uns.

Wir sind erfahren!

Wir haben viele schwierige und anspruchsvolle Situationen durchlebt und daraus gelernt. Diese Erfahrung führt mit angemessenem Zeitaufwand zu tragfähigen Lösungen – solutions where it counts.

Welche Erfahrung kaufen Sie ein?

Hier die Biographie von Hans-Werner Behrendsen, geschäftsführender Gesellschafter des solwic-teams und Troubleshooter aus Überzeugung

Hans-Werner
Behrendsen



Experte für schwierige und/oder blockierte Veränderungsprozesse.

Geboren	1952 in Flensburg
1969 bis 1972	Berufsausbildung zum Bankkaufmann
1972 bis 1973	Berufstätigkeit als Bankkaufmann
1973 bis 1975	Fortbildung zum staatlich geprüften Betriebswirt
1975	Weiterqualifizierung zum Ausbilder (Ausbildereignung)
1975 bis 1978	FH-Studium zum Dipl.-Betriebswirt
1978 bis 1980	stv. Innenleiter in einer Bankfiliale (180 Beschäftigte)
1980 bis 1987	Personalreferent Mineralölindustrie (2200 Beschäftigte) a. Personalbetreuung b. Personalentwicklung
1987 bis 1990	Leiter Personalentwicklung Automotive (5000 Mitarb.)
1990 bis 1993	Personalleiter Vertrieb und Leiter Personalentwicklung Unternehmensgruppe / Elektrotechnik (3300 Mitarb.)
1993 bis 1998	Berater und Trainer, Gründer und Berater eines Trainer- und Beraternetzwerkes
1998 bis 2002	Trainer und Key-Account-Partner der Schwäbisch Hall Training GmbH
seit 1998	Partner der Lufthansa Technical Training GmbH
seit 2001	zertifizierter Business-Coach
seit 2003	geschäftsführender Gesellschafter der solwic-team pg

Und hier die weiteren Expertinnen und Experten des Teams: (Die jeweiligen Biographien lassen wir Ihnen auf Wunsch gerne zukommen)

Andreas J.
NotHermanns



Diplom-Psychologe. Ausbildungen in fallpsychologie (BDP) und in Gesprächs-therapie (GwG). Unser Experte für Post-Merger-Integration und Moderation von Strategieworkshops.

Christa Huth



Sozialpädagogin und Mediatorin. Unsere Expertin für Konfliktlösungen.

Volker Klein-Avink



Diplom-Kaufmann. Unser Experte für Zielvereinbarungen und Projektmanagement.

Dr. Karl-Heinz Tesch



Naturwissenschaftler. Unser Experte für Leadership mit Spezialkenntnissen der Medizintechnik.

Susanne Vathke



Pädagogin und systemische Beraterin. Unsere Expertin für Relationship-Management.

Unsere Kunden

Hier eine Auswahl von Kunden, für die unsere Experten tätig waren und sind:

ALSTOM |

CeramTec
THE CERAMIC EXPERTS

DB Mobility
Networks
Logistics

DAIMLER



Gleason-PFAUTER



hlp | Informationsmanagement

Lufthansa Technik
More mobility for the world

Manzolit-Fibron

multitest

plastal

**TEXAS
INSTRUMENTS**

TEXTRON Fastening Systems

Wie hoch ist Ihre Investition?

Jede Leistung hat ihren Preis – auch unsere. Zur ersten Orientierung hier eine Übersicht über unsere Tagessätze:

• Analyse und Beratung vor Ort	Euro 1600,00
• Konzeption	Euro 1200,00
• Training und Workshops	Euro 2000,00
• Coaching	Euro 1800,00
• Key Notes	Euro 1800,00

Bei komplexen Situationen vereinbaren wir einen individuellen Projektpreis.

Warum Sie uns kontaktieren sollten

Gründe, die für uns sprechen

1. Sie bekommen Experten mit persönlicher Managementenerfahrung, das heißt Partner, die schon oft mit den Konsequenzen ihrer Handlungen konfrontiert waren.
2. Sie bekommen Unterstützung von betriebswirtschaftlich orientierten und ausgebildeten Spezialisten, die wissen, dass ihre Leistungen nur dann für Sie interessant sind, wenn es sich rechnet – solution where it counts.
3. Sie bekommen glaubwürdige Experten. Wir glauben an den Erfolg und verstehen es, dieses Vertrauen auf die von der Veränderung betroffenen Menschen zu übertragen.
4. Sie bekommen sensible Coaches, Moderatoren und Trainer mit einem Gespür dafür, was zu tun ist, wenn es schwierig wird. Und mit einem Gespür dafür, Management und Mitarbeiter für den (Aus-)Weg zu gewinnen.
5. Sie bekommen Praktiker, die das Problem an der Wurzel packen.
6. Sie bekommen Menschen, die wissen was sie tun und welche Wirkung das hat.
7. Sie bekommen Ihr Problem gelöst.

Was wir sonst noch für Sie tun können

Wir sind international. Um diese Aussage glaubwürdig umsetzen zu können, bedarf es nicht nur der entsprechenden Sprach- und Kulturkenntnisse. Wichtig ist vor allem die Infrastruktur. Das können wir als kleines Team nicht leisten. Und hier kommt unser Partner ins Spiel. Die Lufthansa Technical Training GmbH (LTT). Die LTT ist seit 10 Jahren unser Partner. LTT unterhält in nahezu allen Regionen der Welt eigene Trainingsstützpunkte und unterstützt uns bei internationalen Projekten.

LTT ist darüber hinaus unser Partner für Trainingsthemen, die wir selber aufgrund unserer Spezialisierung nicht anbieten. Hier ein Überblick über die Kompetenzbereiche für die wir Ihnen über LTT Seminare und Trainings anbieten können:



**Lufthansa
Technical Training**

- **Führung und Kommunikation**
- **Projektmanagement**
- **Verhandeln**
- **Wirtschaftliche Unternehmenssteuerung**
- **Kompetenzentwicklung**
- **Management Programme**

Gerne lassen wir Ihnen weitere Unterlagen zum LTT-Angebot zukommen. Die weitere Abwicklung, ganz gleich, ob Sie einzelne Mitarbeiter für offene Seminare anmelden wollen oder ob Sie eher an einem spezifischen In-house-Angebot interessiert sind, können Sie uns überlassen.

Wenn Sie den direkten Weg bevorzugen, hier die Kontaktdaten:

Lufthansa Technical Training GmbH

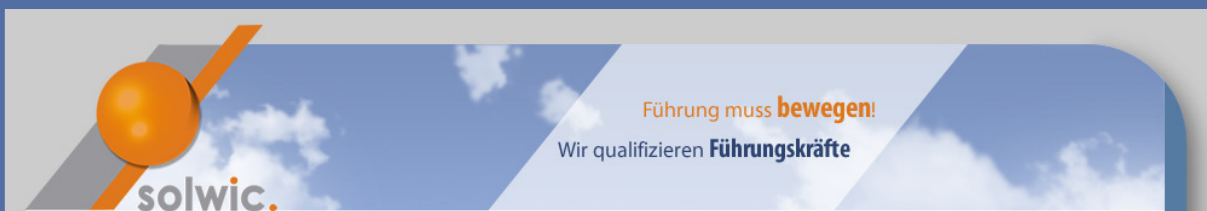
Abt. HAM US/P
Weg beim Jäger 193
D - 22335 Hamburg

Telefon: +49(0)40 5070 5511
Telefax: +49(0)40 5070 4746
E-Mail: Management-Training@LTT.DLH.DE
Internet: www.LTT.aero

So könnte unsere Zusammenarbeit beginnen

1. Sie rufen uns an.
2. Wir vereinbaren ein Treffen, in dem Sie uns Ihr Anliegen schildern.
3. Sie und wir entscheiden, ob die Chemie stimmt und wir voraussichtlich erfolgreiche Partner wären.
4. Wenn ja, führen wir für Sie eine erste Situationsanalyse durch und stimmen mit Ihnen einen ersten groben Projektablauf ab.
5. Auf Grundlage dieser Projektskizze erhalten Sie unser schriftliches Angebot.
6. Sie entscheiden, ob Sie uns den Auftrag erteilen oder nicht.

Machen Sie den nächsten Schritt. Rufen Sie uns an.



solwic-team pg
Schultheißenstr. 50
D – 31789 Hameln

Fon +49(0)5151-67683
Fax +49(0)5151-678462

www.solwic.de
info@solwic.de

Partner von
 **Lufthansa Technical Training**
Management Training & Consulting