

Wie vitalisiere ich Menschen und Unternehmen?

Vom Jakobsweg lernen

Viele Menschen pilgern auf dem jahrhundertealten Jakobsweg von den Pyrenäen nach Santiago de Compostela und weiter bis zum Kap Finisterre, um zu sich selbst zu finden. Sascha Kugler hat diese Reise zu sich selbst auf die Unternehmenspraxis übertragen: Er deckt auf, welche Prinzipien und konkreten Schritte Unternehmen auf einen individuellen, höchst innovativen und erfolgreichen Weg bringen und gleichzeitig die Menschen nicht vergessen.

Ein Unternehmen, das die Notwendigkeit erkannt hat, sich zu wandeln, macht sich demnach auf den Weg und sucht bewusst nach seinen eigenen Stärken und Potenzialen. Unabdingbar ist dafür laut Kugler, das gewohnte Raum-Zeitkonzept zu verlassen. Bei der Wanderung auf dem Jakobsweg geschieht das durch wochenlanges Wandern fast von selbst. Unternehmen in Veränderung müssen aber ebenfalls darauf achten, bisherige Konventionen auf den Prüfstand zu stellen. Für die Unternehmensentwicklung hat Kugler daraus die Phasen Potenzialanalyse und -entdeckung, Potenzierung (Entwickeln von Zukunftswegen) und Begleitung (Einüben der neuen Wege) gemacht. Mit seiner „Alchimedus Management-Methode“ steht Kugler als Wegbegleiter für diese Phasen zur Verfügung: Schon seit 1999 befasst sich Kugler mit dem Jakobsweg. Dabei verbindet er als erster Anbieter auf dem Markt seine

eigene praktische Erfahrung mit wirtschaftstheoretischen Erkenntnissen und macht das Erlebnis Jakobsweg für Menschen und Unternehmen nutzbar. Bislang wenden über 250 Unternehmen, Verbände und Parteien seine Methode an.

Ziele: Die eigene Kraft und die des Unternehmens stärken, alle seine Potenziale ausschöpfen und Strategien für die Zukunft finden.

In spannender und inspirierender Weise berichtet Sascha Kugler über seine 870 km lange Wanderung. Modernste Multimediatechnik (Video, Liveausschnitte, Bildmaterial, Musik) lassen die Reise hautnah miterleben.

Vortragslänge in 3 Varianten: 40 Minuten, 60 Minuten oder 90 Minuten

„Ich verkaufe meinen Kunden keine vorproduzierten Standardkonzepte, stattdessen gebe ich ihnen Aufgaben auf, die ich, passend zum Kontext des Jakobswegs, als Exerzitien bezeichne. Dabei handelt es sich um wesentliche Lebensfragen für das Unternehmen. So helfe ich meinen Kunden, ihre eigenen Zukunftswege zu entwickeln. Nur dann können sie sich innerlich ganz und gar damit identifizieren.“

Sascha Kugler - Der Referent:

Sascha Kugler ist Diplom-Kaufmann, Managementberater, Unternehmer und Autor. Er arbeitete in verschiedenen Führungspositionen im Bereich der Elektronik, u.a. bei börsennotierten Unternehmen. Seit mehr als 15 Jahren berät er schwerpunktmäßig kleinere und mittelständische Unternehmer beim Aufbau und der Revitalisierung von Unternehmenseinheiten von der Gründung bis zu Umsatzgrößen von € 250 Mio.

Seine Bücher erscheinen unter anderem in Englisch, Polnisch, Chinesisch und jetzt auch in Koreanisch sowie in Russisch.



Alchimedus® Management GmbH

Sascha Kugler

Beratung • Training • Coaching

Tel. +49-9721 / 730 88 91

Fax +49-9721 / 730 88 94

sk@alchimedus.com

www.alchimedus.com

