

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Spiele den Deppen, um den Deppen zu überlisten Prof. Zielke über Macht im Berufsleben

FAZ - 31. Juli 2006 - Die Macht - für den einen bloß ein Wort, für den anderen ein Magnet mit einer ungeheuren Anziehungskraft. „Entscheidend für den Willen zur Macht ist der Dominanzfaktor, den der einzelne mitbringt“, sagt Christian Zielke, Führungskräfte-Coach und Professor für Personalmanagement an der Fachhochschule Gießen-Friedberg. Außerdem müsse derjenige, der nach Macht strebe, gewisse Spielregeln befolgen und dabei auch in Kauf nehmen, ethische und moralische Hürden zu überschreiten. Nach dem Motto: „Schein-Sein-Schwein.“

Wie hoch der Dominanzfaktor einer Person ist, kann man testen. Wer Entschlossenheit, Hartnäckigkeit, Willensstärke, Aggressivität und Ruhelosigkeit zu seinen ausgeprägten Charaktereigenschaften zählt, der hat in der Regel auch einen hohen Dominanzfaktor. Macht zieht ihn magnetisch an.

Querdenker werden schnell abgeschossen

„Dominante Persönlichkeiten wollen andere besiegen, Hindernisse durch Zielstrebigkeit überwinden und ihr Umfeld formen“, sagt der Führungskräfte-Coach Oscar Winzen. Diese dominanten Typen, in Fachkreisen kurz D-ler genannt, strebten nach Erfolg. Sie werden Winzen zufolge angetrieben von dem starken Willen, sich mit anderen zu messen, sich durchzusetzen und respektiert zu werden. Für sie stünden Aufgaben und deren Bewältigung im Vordergrund. Menschliche Beziehungen träten dahinter eher zurück. „D-ler lassen sich nur ungern vorschreiben, wie sie eine Aufgabe zu erledigen haben. Sie wollen immer die Kontrolle behalten“, sagt Winzen. Unterordnung sei ihre Sache nicht.

Wie schon der französische Romanschriftsteller Honore de Balzac sagte, besteht alle Macht des Menschen aus einer Mischung von Zeit und Geduld. Für dominante Menschen keine leichte Herausforderung. Denn Warten entspricht ihrem Wesen nicht. Langfristiges Planen eigentlich auch nicht. „Sollte es aber“, rät Zielke. Und dabei alle möglichen Folgen, Hindernisse und Schicksalsschläge antizipieren. „Wer alles bis zum Schluß plant, kann nicht von Zufällen überrascht werden.“

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Spiele den Deppen, um den Deppen zu überlisten Prof. Zielke über Macht im Berufsleben

„Eigene Talente nicht allzusehr zur Schau stellen“

Auch bei manch anderer Spielregel auf dem Weg zum Gipfel werden Machthungrige ganz schön schlucken müssen. „Aber wer Macht will, muß bereit sein zu kämpfen und muß wissen, mit welchen Waffen er einerseits selbst ausgerüstet ist und welche andererseits auf dem gewählten Schauplatz von Nutzen sind“, erklärt Christine Bauer-Jelinek, die als Wirtschaftscoach und Psychotherapeutin arbeitet. „Wer weiterkommen will, muß strategisch vorgehen.“

Für Machtgierige bedeutet das, nicht allzu stark aufzutreten. „Spiele den Deppen, um die Deppen zu überlisten“, sagt Zielke. Denn wer fühlt sich schon in der Gegenwart von jemandem wohl, der ihn ständig seine Überlegenheit spüren läßt? Gerade Vorgesetzte schätzten ein solch selbstbewußtes Verhalten nicht. „Wer den Chef für sich einnehmen möchte, darf seine eigenen Talente nicht allzusehr zur Schau stellen.“ Mitarbeiter, die sich allzu offensiv nach vorne drängelten, trieben den Vorgesetzten in die Enge. „Auch Querdenker und Neinsager werden oft schon abgeschossen, bevor sie den Gipfel erreicht haben.“

Keine unnötigen Feinde machen

„Nie in die Fußstapfen eines großen Mannes treten“, so lautet eine weitere Regel. Denn wer eine große Person überstrahlen möchte, muß doppelt hart arbeiten. Viel effektiver sei es, sich ein unverwechselbares Profil maßzuschneidern und damit die eigene Marktnische zu erobern. Damit ist es jedoch noch nicht getan. Ganz wichtig sei es, die eigene Person zu einer Marke zu stilisieren, die für ganz bestimmte Qualitäten steht. Denn nur wer anders ist, hinterläßt Fußspuren und wirbelt Staub auf.

Nicht unterschätzen dürfte man auf dem Weg nach oben auch die Kollegen. Denn diese können Steine in den Weg rollen, diesen aber auch freischaufeln. Einmal den Falschen verärgert, kann das schlimme Konsequenzen haben: „Denn manche Menschen hegen für den Rest ihres Lebens Rachegelüste, wenn sie sich selbst schlecht behandelt gefühlt haben“, sagt Zielke. Und warteten nur auf einen geeigneten Zeitpunkt für den Vergeltungsschlag. Deshalb lautet die Devise für Gipfelstürmer: Sich keine unnötigen Feinde machen.

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Spiele den Deppen, um den Deppen zu überlisten Prof. Zielke über Macht im Berufsleben

Geschickt Gerüchte streuen oder streuen lassen

Um so wenig Angriffsfläche wie möglich zu bieten, sollte man die eigenen Absichten und Ziele für sich behalten. Denn wenn die anderen nicht ahnten, was man vorhat, könnten sie auch nicht zu einem Gegenschlag ausholen. Deshalb empfiehlt der Coach, weniger zu sagen, als man weiß. Denn je mehr man rede, um so durchschnittlicher und machtloser wirke man. Strategen bedienten sich deshalb kryptischer Floskeln und Andeutungen.

Ein kluger Machttaktiker läßt sich eben nicht in die eigenen Karten schauen, schaut anderen jedoch - oft mit Hilfe seiner Seilschaft - ständig ins Blatt. „So kann man Angriffe schon im Keim ersticken“, erklärt Zielke. Und gleichzeitig den Gegner schwächen. Zum Beispiel, indem man geschickt Gerüchte streut oder streuen läßt. „Der Stratege sieht dann gelassen zu, wie die Öffentlichkeit den Feind richtet.“

Seilschaften aufbauen

Gelingt es nicht, einen möglichen Angriff schon im Vorfeld abzuschmettern, dann müssen einflußreiche Verbündete her, die sich ganz demonstrativ auf die Seite des Angeschossenen stellen. Eine starke Seilschaft ist dafür das A und O. Aber wie baut man eine solche auf? „Zunächst einmal sollte man die Unglücklichen und Glücklosen meiden“, rät Zielke. Denn diese zögen das Unglück nach sich und brächten es auch über ihre Gefolgsleute. Erfolgreiche hingegen zögen Erfolgreiche an. Um für die Erfolgreichen und Beliebten attraktiv zu sein, muß man ihnen aber auch etwas bieten. Wer die Kunst der Selbstinszenierung beherrsche, habe es leichter, sagt Zielke. Dazu gehört auch, daß alles immer ganz leicht, selbstverständlich und mühelos aussehen muß. Damit verströme man eine Aura der Sicherheit und Souveränität. „Niemals offen zugeben, daß man etwas nicht beherrscht.“ Erfolgreiche packen Herausforderungen mutig an. Denn Zweifel und Zögern behindert die Arbeit und kostet Zeit. Und: Wer bewundert schon den Feigling? Wer Hilfe brauche, solle an den Eigennutz der anderen appellieren und sich immer fragen: „Was bringt es ihnen, wenn sie mich unterstützen.“ Denn Dankbarkeit sei den meisten Menschen fremd.

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Spiele den Deppen, um den Deppen zu überlisten Prof. Zielke über Macht im Berufsleben

„Man muß sich wirkungsvoll selbst inszenieren“

Eine Spielregel auf dem Weg zur Macht ist deshalb die Stromlinienförmigkeit. Statt Ecken und Kanten zu zeigen, gelte es, anpassungsfähig und ständig in Bewegung zu bleiben. „Am besten schützt man sich, indem man so geschmeidig und formlos wie Wasser ist“, sagt Zielke. Denn wer sich gegen den Strom der Zeit stelle, werde in der Regel von der Masse bestraft. Zu dieser Stromlinienförmigkeit gehört auch, keine Position zu ergreifen. Wer sich aber auf keine Seite oder Sache festlege, mache sich auch keinen zum Feind. Das macht nach allen Seiten offen. Zum Beispiel bei Firmenfusionen gelingt es so, unbeschadet von der Verliererseite auf die Siegerseite zu wechseln.

Wer endlich den Gipfel der Macht erreicht hat, für den gilt es, nicht gleich wieder abzustürzen. Denn dort oben ist die Luft dünn, und die Luft reicht nur für wenige. Aber wie erhält man die Macht? „Man muß sich wirkungsvoll selbst inszenieren“, sagt Zielke. Dazu gehöre die eherne Regel: Laß die anderen zu dir kommen, und laß sie warten. Das wirkt wichtig. Genauso, wie sich rar zu machen. Wer als Chef durch Abwesenheit glänzt, fördert den Nimbus, Wichtigeres zu tun zu haben. Je mehr man von einer Person hört oder sieht, desto alltäglicher wird sie.

„Machtspiele machen nicht jedem Spaß“

Um dennoch mitzubekommen, was die Untergebenen so denken und tun, braucht man Spione. Wenn der Chef dann aber auf der Bildfläche erscheine, sollte sein Auftritt glänzend sein. „Eindringliche Bilder und ausdrucksstarke Gesten schaffen eine Aura der Macht, der man sich nur schwer entziehen kann“, sagt Zielke. Auch optische Attraktionen und strahlende Symbole verfehlten ihre Wirkung nicht.

Klingt alles ziemlich schwierig. „Für Machtspiele ist ja auch nicht jeder geeignet, und sie machen auch nicht jedem Spaß.“ So manch einer könne ein solches Verhalten auch nicht mit seinem Gewissen vereinbaren. Es kommt eben auf den Typen an. Für manche wirkt die Macht eben wie ein Magnet.

Text: F.A.Z., 29.07.2006, Nr. 174 / Seite 53

Prof. Dr. Christian Zielke

Vorträge – Beratungen - Trainings

In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert.

Diese Erfahrungen gebe ich weiter

Vortrags-Themen

Vertrieb & Management

- **Speed-up:** your business – mit Spezialthemen für Vertrieb, Führung und Veränderungs-Projekte
- **Mental-Training** - das Geheimnis der Sieger
- **Verkaufsgespräche** gewinnend abschließen
- **Schwierige Kunden**
- **Veränderungen** motivierend gestalten
- **Führen** in stürmischen Zeiten

Kommunikation

- **Schlagfertigkeit**
- **Die Kunst zu überzeugen**
- **Einfach gut beraten**
- **Präsentieren – überzeugen – begeistern**
- **Die besten Verhandlungstechniken**
- **Meeting-Strategien**

Lebens-Philosophie

- **Zukunfts-Trends:** Was wird aus unseren Kindern?
- **Lebensträume verwirklichen:** Wie Sie Hindernisse überwinden und Ziele erreichen

Buchen auch Sie Ihren Impuls-Vortrag der auch als Inhouse-Seminar möglich ist

Als Professor für Management & Kommunikation halte ich maßgeschneiderte Impuls-Vorträge: Aktuell wichtige Themen in Ihrem Unternehmen werden methodisch und didaktisch aufbereitet und dem jeweiligen Veranstaltungsrahmen angepasst damit Ihre Botschaft die Köpfe der Menschen direkt erreicht

Spezial-Themen ...

Auf diese Bereiche bin ich spezialisiert:

- Aufträge überzeugend gewinnen
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen
- Veränderungen motivierend gestalten
- Führungskrisen sicher überwinden

Ausgewählte Programme

Beratung & Coaching für besondere Situationen:

- **Focus-Coaching:** Einmalige Problemlösung in Krisensituationen
- **Vertriebs-Coaching:** Aufträge gewinnen
- **Veränderungs-Coaching:** Kritiker überzeugen
- **TV – Medien - Coaching:** Nicht von Journalisten „gegrillt“ werden
- **Auftritts- und Wirkungs-Coaching** z.B. bei Präsentationen und bei Produkt-Einführungen
- **Positionierung-Coaching:** Fusionen & Veränderungen überleben
- **Neuorientierungs-Coaching:** Angestellt oder Selbstständigkeit?

Profil

Prof. Dr. Christian Zielke

Christian Zielke ist ...

- Professor für Management & Kommunikation an der Technischen Hochschule Mittelhessen
- Buchautor und Key-Note-Speaker
- Senior-Berater erfolgreicher Manager in Krisenzeiten und bei Veränderungen
- Management-Trainer für Vertrieb, Führung, Kommunikation und Motivation
- als Experte und Impulsgeber zu Gast in Rundfunk und Fernsehen

Experte für ...

- Aufträge überzeugend gewinnen
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen
- Veränderungen motivierend gestalten
- Führungskrisen sicher überwinden

Publikationen (Auswahl)

- Management, Best of Edition, Haufe Verlag
- Ihre Jobsicherheit, Focus Edition
- Führungstechniken, Haufe Verlag
- Management Trainer, Haufe Verlag
- 30 Minuten für Ihre Jobsicherheit, Gabal Verlag
- 30 Minuten: Partnerfindung ist kein Zufall, Gabal Verlag
- 30 Minuten für Feng Shui am Arbeitsplatz, Gabal Verlag
- Coaching als Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung, Kohlhammer Verlag
- Motivation und Zielerreichung, Medien- & Verlagsgruppe Informiert.TV

Außergewöhnliche Lebens- und Berufserfahrungen

- Hauptschule – Realschule - Gymnasium
- Studium der Rechtswissenschaften, Theologie, Sozialwissenschaften und Pädagogik
- Leistungssport: Karate und Schwimmen
- Seefahrt bei der Bundesmarine
- Entwicklungshilfe auf den Philippinen
- Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Arbeitsrecht
- Jurist: Außenhandelskammer Hongkong
- Personalmanagement: Hoechst AG, Daimler Benz
- Internationaler Personalleiter: Erdöl-Industrie
- Zertifizierter Shaolin-Personal-Trainer

Diese besonderen Lebens- und Berufserfahrungen fließen auf unterschiedliche Weise in die Vorträge mit ein und machen sie zu einem besonderen Erlebnis

Soziales Engagement

- **Gründer und Gastgeber: „Die Schule des Lebens“** – soziale Impulsveranstaltung an der Technischen Hochschule Mittelhessen zugunsten der Hospiz
- **Präsident: Lions Club International** Förderverein des LC Gießen-Burg-Gleiberg
- **Vorstand: Wirtschaftsclub Rhein Main**
- **American Chamber of Commerce** – persönliches Mitglied
- **Mitglied im Kuratorium** - Förderkreis Hospiz Mittelhessen – Studium Plus
- **Pro-Bono-Vorträge und Beratungen**

Executive Beratung & Coaching

Als Professor für Management & Kommunikation habe ich Programme entwickelt, die Sie an die Spitze bringen.- Wissenschaftlich fundiert und praxisbewährt

Profitieren auch Sie von unseren vielfältigen Erfahrungen und nachgewiesenen Erfolgen, wie viele Entscheider und Leistungsträger vor Ihnen

Executive Beratung

Für Entscheider, Führungskräfte und Leistungsträger mit Budget-Verantwortung

Spezial-Themen ...

Als Experte für Vertrieb, Führung, Kommunikation und Motivation habe ich mich auf diese Fragestellungen spezialisiert:

Wie Sie ...

- Aufträge überzeugend gewinnen?
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen?
- Veränderungen motivierend gestalten?
- Führungskrisen sicher überwinden?

Angebots-Pakete

Mit Ausnahme des einmaligen Focus-Coachings - entscheiden sich die meisten exklusiven Kunden für besondere Angebots-Pakete, um durch regelmäßige Begleitung schneller ans Ziel zu kommen

- **Business-Paket:** 3 Einheiten – Abrufbar innerhalb von 6 Monaten
- **Premium-Paket:** 5 Coaching-Einheiten – Abrufbar innerhalb von 9 Monaten
zusätzliches Plus - 2 Telefon-Joker (15 minütiges Notfall-Gespräch mit Sofort-Hilfe)
- **Exklusiv-Paket:** für besondere **langfristige Projekte**
mit Themen Ihrer Wahl zu jeder Zeit und wenn nötig, an jedem Ort

- Nur 5 Plätze pro Jahr –

Executive Coaching

Für Geschäftsführer, Unternehmer, Führungskräfte aus dem gehobenen und höheren Management, sowie Verantwortliche im Vertrieb

Ausgewählte Programme

Für besondere Situationen:

- **Focus-Coaching:** Einmalige Problemlösung in Krisensituationen
- **Vertriebs-Coaching:** Aufträge gewinnen
- **Veränderungs-Coaching:** Kritiker überzeugen
- **TV – Medien - Coaching:** Nicht von Journalisten „gegrillt“ werden
- **Auftritts- und Wirkungs-Coaching** z.B. bei Präsentationen und bei Produkt-Einführungen
- **Positionierung-Coaching:** Fusionen & Veränderungen überleben
- **Neuorientierungs-Coaching:** Angestellt oder Selbstständigkeit?

Wirkungsvolle Coachings kombiniert mit zielführenden Beratungen und Trainingseinheiten

Inhouse-Trainings

Um den Umsetzungserfolg im Unternehmen zu sichern!
In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert. Diese Erfahrungen gebe ich weiter

Spezial-Themen ...

Auf diese Bereiche bin ich spezialisiert, dessen Inhalte auf Ihren Wunsch hin in jedes Training mit einfließen können:

- Aufträge überzeugend gewinnen
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen
- Veränderungen motivierend gestalten
- Führungskrisen sicher überwinden

Vorgehensweise ...

Bei den Inhouse-Trainings hat sich folgende Vorgehensweise in der Praxis bewährt:

- Konzeption eines zielführenden Trainings-Designs, indem vorher die Wünsche und Erwartungen aller Beteiligten in ein sinnvolles Konzept integriert werden
- Vor Trainingsbeginn - auf Wunsch - ein wissenschaftlich fundierter Persönlichkeits-Test, der konkrete Aussagen über das Potential der Teilnehmer gibt, um gezielt an den Punkten zu arbeiten, die erfolgsentscheidend sind
- Während des Trainings arbeiten die Teilnehmer nur an Praxisfällen und Fragestellungen ihres Unternehmens, damit jeder im Training sofort die Hilfe erlangt, die für den unternehmerischen Erfolg wichtig sind
- 3-Schritt-Didaktik bei jeder Trainingseinheit:
 1. Neue Impulse erfahren – 2. In die Praxis umsetzen – 3. Die Langzeitwirkung sichern
- Am Ende des Trainings - auf Wunsch - bei jedem Teilnehmer eine ausführliche Rückmeldung über sein Auftreten, seine Wirkung und sein Potential mit konkreten Verbesserungshinweisen

Transfer-Sicherung:

Als Professor für Management & Kommunikation Sorge ich für starke Umsetzungs-Erfolge:

- Methoden-Mix:
 - Simulation konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag, Kurzvorträge, Lernpartnerschaften, Diskussionen und Erfahrungsaustausch, Demonstrationen, Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeit, gruppen-dynamische Übungen und Selbstreflexion - Auf Wunsch zusätzliches Training
- Nach jeder Lerneinheit: Achtsamkeitsübungen, Meditationen und Techniken für mentale und innere Stärke
- Ausführliche Arbeitsunterlagen, die Ihnen auch noch Jahre später hilfreich begleiten werden, wie mir Kunden bestätigen

Intervall-Training

Um schnell langfristige Erfolge zu erzielen:

- 1. Intervall – **Einführungs**-Training mit integrierten Coaching (2 Tage) und anschließender Praxisphase mit konkreten Aufgabenstellungen
- 2. Intervall – **Ergänzungs**-Training mit integrierten Coaching (1 Tag) und anschließender Praxisphase mit konkreten Aufgabenstellungen
- 3. Intervall – **Vertiefungs**-Training mit integrierten Coaching (1/2 Tag)

Kunden-Stimmen

Begeisternde Inspiration

- **Ihr Vortrag während unserer Dynamic Show in Frankfurt war beeindruckend.** Thomas Schmidt, Geschäftsführung, Seevetal
- **Ich habe selten so einen interessanten Auftritt erlebt.** - Helmut Markus, Inhaber Reifen Ritter, Biedenkopf, Wallau
- **Die Art und Weise der Teilnehmeransprache, die Interaktion mit dem Publikum war grandios und absolut einmalig** Udo Geier, Haufe Akademie, Kunden-Feedback, Großveranstaltung
- **Schade, schade, daß wir Herrn Zielke zeitlich so stark beschnitten haben, den Mann hätten wir gerne 3 Stunden gehört.** Udo Geier, Haufe Akademie, Kunden-Feedback, Großveranstaltung
- **Das macht Lust auf mehr und steckt absolut an!** Jan Griebler, Deutsche Bahn AG Frankfurt

Als Berater & Coach ...

- **Danke für die von Ihnen gegebenen Hinweise, die sich ALLESAMT bewahrheiteten !!! Ihr imenser Wissens- u. Erfahrungsfundus bedeutet eine große Bereicherung für das eigene Geschäftsleben.** Uta Achtmann, Inhaberin, HEIMSERVICE.COM, Deutschlands 1. Adresse für Heimservice-Dienstleistungen im Internet; Zeulenroda-Triebes
- **Es gibt keine Situationen, die er noch nicht erlebt hat - Brutal offen und ehrlich, direkt und ansprechend** Jürgen Berger, Revision ING DiBa AG, Frankfurt
- **Ein blitzschneller Denker, der mitreissend und spannend neue Wege aufzeigt.** Lorenz Dietsche, Interim Executive Manager, Gummersbach
- **Zielgerichtet und äußerst effektiv!** Anka Hansen, Life Design Consulting, Bonn
- **Unsere Begegnung hat mich in meinem Denken und Handeln einen großen Schritt nach vorne gebracht** Kristin Robinson-Bauer, Management Consulting Accenture GmbH, Sulzbach

Persönlicher Mehrwert

- **Wertvoller Impulsgeber für den persönlichen Führungsalltag im gehobenen Management** Bernd Johan, Focus Magazin
- **Was ich durch Sie entdeckte, ist wirklich wertvoll!** Andreas Kluge-Rech, Qualitätsmanagement, Dr. Ing. h.c.F. Porsche AG, Stuttgart
- **Top Infos in kurzen Worten! - Hohe Werthaltigkeit! - Einfache Anwendung!** Reinhard Hin, Baugeld-Partner, Geschäftsleitung, Gründau
- **Praxisnahe Aussagen zum schnellen Umsetzen** Hannelore Lee, Empfehlungsmarketing, Oberursel
- **Sehr umfassend, tiefgehend und praxisorientiert** Oliver Tross, Projektmanager SEB AG, Frankfurt
- **Spannend, lehrreich und gewinnbringend** Thorsten Höppner, Vertriebsleiter, Siemens AG, Stuttgart

Nachhaltige Wirkung

- **Ein überwältigender Vortrag, der viele Teilnehmer unseres Interim Executive Programmes heute noch beflügelt.** Patricia Christen, Europaen Business School, Executive Education, Oestrich-Winkel
- **Sehr lebhaft und nah am Puls der Zeit! Mit super Beispielen so erläuternd, dass es lange in Erinnerung bleibt** Michael Kolb, Volkswagen AG, Wolfsburg
- **Lebendige Veranstaltung, gut einprägsam und überzeugend, realitätsnah** Helga Schäfer, Fernwald
- **Obwohl es schon über drei Jahre her ist, haben Ihre Vorträge definitiv einen bleibenden guten Eindruck hinterlassen.** Tom Schäfer, Operations Manager, Auckland, Neuseeland
- **Ich profitieren heute noch von Ihren hilfreichen Tipps.** Andra Brühl, Treasury Referent, Dematic, Luxembourg, Luxemburg

Referenzen (Auszug)

Accenture GmbH, Kronberg
 Akademie Deutscher Genossenschaften e.V.,
 Montabaur
 Amadeus Germany GmbH, Bad Homburg
 Antony Robbins Foundation, San Diego, U.S.A.
 AOL Advertising, Hamburg
 Asklepius Kliniken, Hamburg
 AUDI AG, Ingolstadt
 BASF SE, Ludwigshafen
 Bayrische Motorenwerke AG, München
 B. Braun TravaCare GmbH, Hallbergmoos
 Bertelsmann AG, Gütersloh
 Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
 (BaFin), Bonn
 Bosch Termotechnik GmbH, Wernau
 Carl Zeiss AG, Oberkochen
 Continental AG, Hannover
 Cosmos Lebensversicherungs-AG, Saarbrücken
 Daimler Benz AG, Stuttgart
 Degussa-Hüls AG, Hanau
 Deutsche Bahn AG, Berlin
 Deutsche Bank AG, Frankfurt a.M.
 Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt a.M.
 Douglas Holding AG, Hagen
 Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG, Stuttgart
 Drägerwerk AG & Co. KGaA, Lübbeck
 Dresdner Bank AG, Frankfurt a.M.
 E.ON Energie AG, München
 EADS Deutschland GmbH, Ottobrunn / Taufkirchen
 Engel & Völkers AG, Hamburg
 European Business School (EBS), Oestrich Winkel
 Fresinius Medical Care GmbH, Bad Homburg
 Friedhelm Loh Group, Haiger
 Gabler Management Institut, Wiesbaden
 Fresinius Medical Care GmbH, Bad Homburg
 Friedhelm Loh Group, Haiger
 Grundy UFA TV Produktions GmbH, Babelsberg, Berlin
 HHL - Leipzig Graduate School of Management,
 Leipzig
 Hamburg-Mannheimer Versicherungen AG, Hamburg
 Haufe Akademie GmbH, Freiburg
 Heidrich & Struggles International Inc., Düsseldorf
 Hewlett-Packard GmbH, Böblingen
 Hilti Deutschland GmbH, Kaufering
 HORNBACH-Baumarkt-Aktiengesellschaft, Bornheim
 I.I.R. Deutschland GmbH, Düsseldorf
 Infineon Technologies AG, München
 Kago-Kamine-Kachelofen GmbH & Co, Nürnberg
 KarstadtQuelle Lebensversicherung AG, Fürth
 Kraft Foods Deutschland GmbH, Bremen
 Kienbaum GmbH, Gummersbach
 Kühne + Nagel (AG & Co.) KG, Haiger
 Leipziger Messe AG, Leipzig
 Lufthansa Cityline GmbH, Köln
 Management Circle AG, Eschborn
 Manpower GmbH & Co. KG, Frankfurt a.M.
 Max-Planck-Institut für Zukunftsforschung, Köln
 McLaren, Lamborghini – Frankfurt, Stuttgart, München
 McKinsey & Company Inc., Berlin
 OBI Bau- und Heimwerkermärkte GmbH & Co,
 Wermelskirchen
 PricewaterhouseCoopers AG, Mainz
 Robert Bosch AG, Stuttgart
 SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf
 SBB AG, Zollikofen, Schweiz
 Scheelen Institut, Waldshut
 Siemens AG, Nürnberg
 Sony BMG Music, München
 Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, Eppstein
 Sparkassenakademie Niedersachsen, Hannover
 Speakers Excellent, Stuttgart
 T-Mobile Deutschland GmbH, Bonn
 TeamBank AG, Nürnberg
 UBS Deutschland AG, Frankfurt a.M.
 UFA GmbH, Babelsberg
 Union Investment Service Bank AG, Frankfurt a.M.
 Volkswagen AG, Wolfsburg
 von Poll Immobilien GmbH, Frankfurt
 v. Rundstedt & Partner GmbH, Düsseldorf
 Westfälische Genossenschaftsakademie, Münster
 WestLB AG, Münster
 ZF Sachs AG, Schweinfurt