

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Machtspielchen im Meeting: FAZ Bericht über ein Managementseminar von und mit Prof. Dr. Zielke

FAZ 30. November 2008

„Haben Sie diesen Platz bewusst gewählt? Auch die helle Bluse, die Sie tragen? Eines vorweg: So artig, wie Sie sitzen, werden Sie in der Runde nicht wahrgenommen.“ Die Tür des Seminarraums ist kaum geschlossen und Christian Zielke in seinem Element: Zuspitzen, mit plakativen Aussagen provozieren und dabei stets höflich freundlich lächeln. In den Grautönen des „sowohl als auch“ verliert sich der Managementtrainer und Professor für Kommunikation und Personalmanagement nicht. Gut ist, was zum Ziel führt. Wie sie sich in Besprechungen besser durchsetzen, wollen die zehn Teilnehmer, Fachexperten und mittleres Management, in den kommenden zwei Tagen von ihm lernen - in einem eigens zu diesem Zweck veranstalteten Seminar der „Haufe-Akademie“.

Die Überzeugungsarbeit beginnt - das wird schnell klar - nicht mit dem ersten Argument, sondern bei der eigenen Präsenz: Ein guter Platz ermöglicht Blickkontakt zum Moderator (ergo: nicht neben ihm Platz nehmen), dunkle Kleidung steht für Kompetenz und beim Sitzen gilt es, Raum einzunehmen. So wie Andreas, der einen Ellbogen erwartungsvoll auf die Stuhllehne ausgefahren hat. Oder Horst, die Hände souverän auf dem Tisch.

Immer auf die Wirkung achten

„Visualität schlägt Qualität“ lautet Zielkes Leitsatz für Besprechungen. Denn: Vom Inhalt des Gesagten bleibe nur ein Bruchteil im Gedächtnis haften. Sehr wohl werde aber registriert und bewertet, wie, wann und wie oft sich ein Teilnehmer in die Diskussion einbringt. Rasch, aber nicht mit dem ersten Redebeitrag, empfiehlt der Trainer. Und bloß nicht zu langatmig: Fachliche Details und präzise Schilderungen seien in Meetings fehl am Platz: „Da verpufft nur die Wirkung.“

Wichtiger als die Sachebene sei schließlich die Gruppendynamik. Und damit Fragen wie: Mit wem kann ich mich verbünden, wen gilt es ausbremsen? Und vor allem: Wer sind die Alpha-Tiere in der Runde? Ihnen sei die volle Aufmerksamkeit zu widmen, rät Zielke: „Sie mü.en schließlich nicht alle überzeugen, sondern nur jene, die für Ihre Sache wichtig sind.“ Im Regelfall zählen dazu die Ranghöchsten. Die eigenen Argumente gelte es daher in eine Sprache zu kleiden, die das Management versteht: „Gewinn und Verlust ist das Einzige, was dort zählt“, weiß Zielke, der selbst in leitenden Positionen in Großunternehmen tätig war. Ganz schön ernüchternd, findet die junge Ingenieurin.

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Machtspielchen im Meeting: FAZ Bericht über ein Managementseminar von und mit Prof. Dr. Zielke

Diplomatie statt Demokratie

Schlimmer noch: Auch wenn sich Besprechungen gern einen demokratischen Anstrich geben, steht das Ergebnis oft schon vorab fest. Zielke: „Hochrangige Meetings sind reine Diplomatie, da gibt es keine Überraschungen.“ Die einzelnen Positionen und Zugeständnisse seien längst durch informelle Absprachen festgelegt. Der Trainer rät den Seminarteilnehmern daher, bereits im Vorfeld Lobbying für die eigene Sache zu betreiben und Verbündete zu gewinnen. Das Meeting selbst - ob nun Erfolg versprechend oder nicht - sollten sie in jedem Fall strategisch für sich zu nutzen wissen: um Gesicht zu zeigen oder das eigene Netzwerk auszubauen.

Den eigenen Redebeitrag konzentriert man Zielke zufolge am besten auf fünf dramaturgisch durchdachte Sätze. Am Anfang steht eine konsensfähige Aussage, die alle Teilnehmer mitnimmt. Am Schluss die zentrale Botschaft, die ihnen im Ohr bleiben soll. Und dazwischen drei kurz und knackig aufgezählte Argumente. Erstens, zweitens, drittens - überzeugt. Gut, wer für seine Statements aussagekräftige Bilder oder Schlüsselwörter findet. Ratsam auch: die Dinge positiv formulieren. Allzu schnell könne das Wörtchen „nicht“ überhört und die Botschaft ins Gegenteil verkehrt werden, begründet Zielke. Wer einem Kollegen Kontra geben muss, sollte ihn vorher bitte „zweimal streicheln“. Höflichkeiten à la „Sie haben recht, das mag ein interessanter Aspekt sein“ seien ein besserer Boden für eine argumentative Retourkutsche als bloßes Zurückblaffen.

Kein Meeting ohne Ziele

Ob das Meeting lediglich zu einem Schlagabtausch oder auch zu Ergebnissen führt, hängt in großem Maße von der Leitung ab. Schuld an ineffizienten Besprechungen sei meist eine schlechte Vorbereitung, so Zielke. Jedes Meeting brauche ein klares Ziel sowie eine Agenda, die im Idealfall mit den Teilnehmern abgesprochen und vorab an sie verschickt wurde. Der Besprechungsleiter sollte die einzelnen Tagesordnungspunkte mit Zeitvorgaben und Einzelzielen versehen und zu Beginn gemeinsam mit den Teilnehmern Kommunikationsregeln aufstellen. „Dann muss er im Verlauf der Besprechung nicht so oft eingreifen“, sagt Zielke. Zwischenschritte und Ergebnisse sind zu visualisieren, Unklarheiten durch gezieltes Nachfragen zu beseitigen. Alles klar soweit?

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Machtspielchen im Meeting: FAZ Bericht über ein Managementseminar von und mit Prof. Dr. Zielke

Monika übt sich zuerst als Besprechungsleiterin. Sie begrüßt freundlich, definiert das Ziel und hält aufmerksam Blickkontakt. Zu aufmerksam. Angeregt durch ihr Lächeln und ihre vorgebeugte Haltung, kommen die Teilnehmer derart ins Reden, dass ihr die Gesprächsführung zwischenzeitlich entgleitet. Ergebnis? Vertagt. Reiner hat am Ende seiner Moderation viele Kärtchen auf dem Flipchart, aber ebenfalls kein Ergebnis. Ulrich hat die Problematik gut visualisiert und herunter gebrochen („Das bedeutet für Sie...“), lässt sich aber von der Stammtischmanier beeinflussen, mit der ihm Andreas auf den Leib rückt. Die Diskussionsteilnehmer wiederum erkennen im Video-Feedback: Gar nicht so einfach, in fünf Sätzen überzeugend für einen größeren Dienstwagen zu plädieren, wenn der Chef gerade Sparmaßnahmen angekündigt hat.

Letztlich gehe es in Meetings viel um Macht, resümiert Zielke. Ob man das als sachorientierter Mitarbeiter nun sympathisch fände oder nicht: „Weiter kommt nur, insbesondere in Konzernen, wer die geltenden Spielregeln anwendet.“

Text: FAZ.NET

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